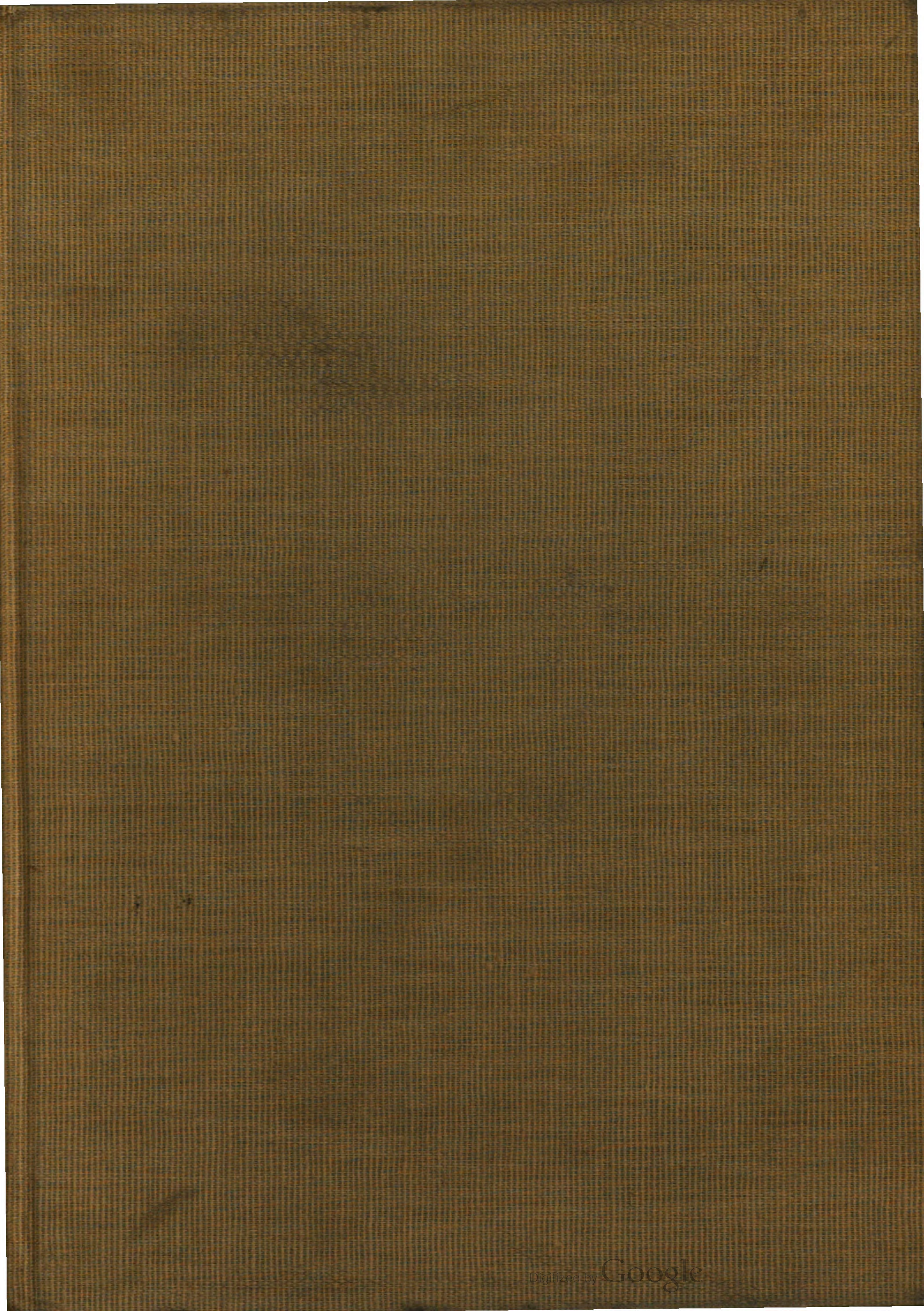
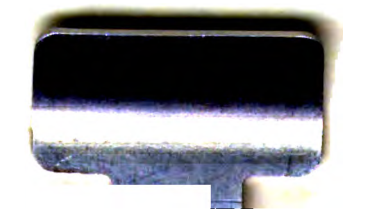






SIGILLVM · VNIVERSITATIS · CALIFORNIENSIS
FIAT LVX
MDCCCLXVIII
EX LIBRIS




OTTO HARRASSOWITZ
BUCHHANDLUNG

Am Steuer der Wirtschaft

Lebensbilder bedeutender Männer

aus

Handel und Industrie

Dritter Band



Deutsche Buchhändler

Vierundzwanzig Lebensbilder führender Männer des Buchhandels

*

Herausgegeben von

Dr. Gerhard Menz

*

Mit 24 Bildnissen,
einer Einleitung und einem Anhang
mit Abbildungen und Karten

1 9 2 5

Werner Lehmann / Verlag / Leipzig

100 Exemplare wurden auf besonders gutem Papier
gedruckt, vom Herausgeber signiert und von der
Buchbinderei Walter Hacker, Leipzig, in
Ganzpergament gebunden
Einband von Hans Möhring, Leipzig

*

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Die Auswahl der im nachstehenden in ihren Lebensbildern vorgeführten Persönlichkeiten aus dem deutschen Buchhandel ist unter dem Gesichtspunkt erfolgt, daß damit eine Art lebendige Geschichte des deutschen Buchhandels wenigstens des letzten Jahrhunderts gewonnen werden sollte. Der Buchhandel besitzt allerdings in dem vierbändigen Werk von Kapp-Goldfriedrich seine offizielle Geschichte, deren Wert unbestritten ist. Der ganzen Anlage nach konnte dort aber den einzelnen Persönlichkeiten nicht eine mehr ins einzelne gehende Darstellung gewidmet werden. Unsere Zeit hat jedoch gerade für den Einzelmenschen und das Persönliche ganz besonderes Interesse. In ihrem Sehnen nach Autoritäten, nach Führern zeigt sie eine besondere Vorliebe für Biographien, in denen die großen Fragen im Brennpunkt starker Persönlichkeiten gesammelt und oft auch wenigstens für Zeit gelöst erscheinen. Es lag also nahe, auch dem Buchhandel seine Entwicklung einmal in den Lebensbildern von Männern vorzuführen, die an ihrer Gestaltung mitgewirkt haben.

Der Verfasser ist sich völlig klar darüber, daß die Auswahl, die sich auf nur 24 Männer zu beschränken hatte, rein subjektiv erfolgte und vermutlich nicht überall ohne Widerspruch aufgenommen werden wird. Man kann im einzelnen sicher darüber streiten, ob nicht dieser und jener hätte fortgelassen und dafür andere hätten eingefügt werden sollen. Wahrscheinlich würde die Möglichkeit dazu aber stets offen bleiben, wie immer auch die Auswahl getroffen wäre. Es sind im übrigen bewußt auch gar nicht überall die bedeutendsten, sondern vornehmlich besonders anschaulich wirkende Vertreter gesucht worden. Man wird somit jedenfalls doch wohl überall zustimmen können, daß die Reihe wenigstens alle Entwicklungsphasen des Jahrhunderts, alle Hauptsitze des deutschen Buchhandels und alle Zweige des Berufs, vor allem auch die wichtigsten einzelnen Sparten des Verlags ausreichend berührt. Vollständig ist sie nicht; wirklich lückenlose Vollständigkeit konnte sie aber auch angesichts des begrenzten Raumes und der Überfülle des Buchhandels an Persönlichkeiten sowohl

wie an Erscheinungsformen und Problemen gar nicht anstreben, noch erreichen. Verfasser und Verleger sind sich völlig im klaren darüber, daß am besten noch mindestens ein Parallelband erscheinen sollte, der die nötigsten Ergänzungen bringen würde.

In der Einleitung ist versucht, im Wege einer Analyse des Wesens der Buchware, der Struktur des Buchhandels und seiner Organisation den Untergrund knapp zu skizzieren, auf dem sich das Wirken der einzelnen Persönlichkeiten abzuspielen hatte. Das Schlußwort zieht das Ergebnis. Auch hier bittet der Verfasser um Nachsicht. Es sind noch viele buchhändlerische Probleme zu wenig geklärt, um überall schon Abschließendes geben zu können. Wenn die Skizze aber zugleich anregt, den auftauchenden Fragen weiter nachzugehen und sie einer wissenschaftlichen endgültigen Klärung zuzuführen, so hat sie ihren Zweck vollauf erfüllt.

Dieser Abriß dürfte in Verbindung mit den in den Lebensbildern enthaltenen Anregungen aber auch besonders geeignet sein, außerhalb des Buchhandels mindestens aufklärend zu wirken. Überall, wo Interesse für das Studium der Unternehmerpersönlichkeit vorausgesetzt werden kann, darf gerade der Buchhändler auf Beachtung rechnen. Denn seine Arbeit ist ganz besonders Persönlichkeitswerk. Verständnis dafür zu wecken, war mit die Absicht des Unternehmens.

Als Leser wünscht sich der Verfasser außerdem — nicht nur, aber — vornehmlich den Jungbuchhandel und den buchhändlerischen Nachwuchs. Der mag sich an den hier vorgeführten Persönlichkeiten bilden und von ihnen vor allem die Hingabe an die hohen Ideale des Berufs lernen, die vonnöten ist und immer bleiben wird, wenn der deutsche Buchhandel auf der Höhe der Leistungsfähigkeit erhalten werden soll, die ihm der Verfasser im Interesse der deutschen Kultur, aber auch im Interesse des Berufs selbst für alle Zeit wünscht.

Allen denen, die die Arbeit durch Überlassung von Material usw. freundlichst gefördert haben, sei auch an dieser Stelle aufrichtig gedankt.

Leipzig, im Herbst 1924.

Dr. Gerhard Menz.

Der Buchhandel und seine Ware

Die Persönlichkeit in Wirtschaft und Geschichte — Der Buchhändler als Kaufmann und das Wesen der buchhändlerischen Warenkunde — Das Vervielfältigungsproblem — Die Erfindung Gutenbergs — Buchherstellung und ihre wirtschaftlichen und rechtlichen Probleme — Wesen und Organisation des Buchvertriebs — Bibliographie — Rechnungswesen — Kommissionswesen — Vereinswesen — Die Ladenpreisfrage — Die Kulturaufgabe des Buchhandels.

„Universalgeschichte ist im Grunde die Geschichte der großen Männer, die auf Erden gewirkt haben.“ Das schöne Wort Thomas Carlyles gilt nicht nur für die große Historie, gilt vielmehr ganz allgemein. Auch die Geschichte des Buchhandels ist im Grunde nichts anderes als die Geschichte der großen Männer, die in ihm gewirkt haben. Wohl spielen in allem irdischen Geschehen tausenderlei Kräfte zusammen, oft halb unsichtbar unter der Oberfläche treibend, blind und unbewußt, den einzelnen tragend und fortreißend. Wohl ist auch der Stärkste nicht imstande, aus Eigenem allein seines Hauptes Länge auch nur einen Zoll hinzuzufügen. Es schwebt vielmehr auch über ihm die dira necessitas alles Menschenschicksals; es gilt auch für ihn das Donnerwort: Weh dir, daß du ein Enkel bist. Aber vom Streben und Können des einzelnen hängt es doch ab, ob er sich willenlos treiben läßt im Strom der Zeit oder ob er mit fester Hand und klarem Blick das Steuer ergreift, Wind und Woge geschickt nützend und so Richtung und Ziel der Fahrt bestimmend. Wahrhaft groß sind noch immer und überall die gewesen, die imstande waren, sich über die Dinge zu erheben, alle Kräfte und Forderungen ihrer Zeit zur Einheit zusammenzufassen und zusammenzuordnen und sich selbst und anderen bewußt und tätig wirksam zu machen. Es gibt immer wieder Männer, die den besten Teil der ewigen Sehnsucht und der heimlichsten Wünsche ihrer Umgebung und ihres Wirkungskreises in sich und ihrem Werk verkörpern, den vorhandenen Möglichkeiten Gestalt und

Ausdruck verleihen, ihrer Zeit dabei, sei es nur einen Schritt, eine Stunde vorauseilend. Gerade dadurch werden sie zu Führern, vermögen sie die Entwicklung in neue Bahnen zu leiten, und sind sie Geschichte in dem Sinne, daß sich in ihrem Einzelschicksal wie in Mimirs Brunnen spiegelt, was war und was wird.

Sucht man so Geschichte und Schicksal eines Berufs in den Lebensbildern seiner bedeutendsten Vertreter, so muß bei der schier unerschöpflichen Abwandlungsmöglichkeit menschlicher Charaktere, bei der Vielfältigkeit der Interessen und Wirkungen, bei dem Wechsel der Zeitforderungen und Arbeitsbedingungen zusammengenommen, einigermaßen geschickte Auswahl vorausgesetzt, ganz von selbst ein lebendiges, alle Schattierungen aufweisendes Gesamtbild herauskommen. Zugleich wird hier, anders als bei einer in erster Linie die unpersönlichen Erscheinungen berücksichtigenden, auf den sachlichen Zusammenhängen und den überzeitlichen Gesetzmäßigkeiten aufbauenden systematischen Darstellung, das natürliche, sich von Geschlecht zu Geschlecht in unendlichem Wandel und ewiger Wiederkehr immer wieder verjüngende und erneuernde Werden deutlich, das diese irrationale Menschenwelt in Wahrheit beherrscht und erfüllt. In zusammenfassender Darstellung erscheint alles geschichtliche Leben am liebsten als breit dahinfließender, weiter und weiter sich dehnender Strom, als organisches Wachsen, als gerichteter Fortschritt; doch aber wohl nur, weil es der ordnende Verstand, oft genug selber von Wünschen und Zwecken bestimmt, so will. Die Wirklichkeit zeigt nur einen buntwirbelnden Tanz, bei allem inneren Rhythmus und aller inneren Harmonie doch voller wilder Sprünge und Verschlingungen. Gleichwohl ist auch hier ein einigendes Band vorhanden, das alle Einzelerscheinungen innerlich zusammenhält. Wie die Auswahl der Persönlichkeiten dadurch bestimmt ist, daß es führende Vertreter ihres gemeinsamen Berufes sein sollen, so ist zugleich eine gewisse Übereinstimmung ihrer Lebens- und Arbeitsinhalte dadurch gegeben, daß es eben ein und derselbe Beruf ist, in dem sie alle aufgehen. Und dieser Beruf hat seine bleibenden inneren Gesetze. Mag ihnen jeder neue lebendige Mensch auch immer wieder in eigener, gewandelter Form Erfüllung geben, sie sind alle dennoch stets wieder vor dieselben sachlichen Notwendigkeiten gestellt.

*

Der Buchhandel ist, wie es in seinem Namen liegt, ein kaufmännisches Gewerbe. Kaufmann muß auch der Buchhändler sein, will er seinen Aufgaben wirklich gerecht werden. Buchhändler sein und kaufmännisch denken und rechnen schließen einander keineswegs aus. Im Gegenteil, wirtschaftliche Einstellung ist gerade beim Buchhandel dringend vonnöten, denn ohne gesicherte wirtschaftliche Grundlage ist der Buchhändler außerstande, irgendwelche höhere Aufgaben

überhaupt zu erfüllen. Als Kaufmann untersteht auch der Buchhändler den allgemeinen Wirtschaftsgesetzen. Was für allen Handel gilt, trifft auch für den Handel mit Büchern zu, und nicht ungestraft dürfte der Buchhändler sich darüber hinwegzusetzen wagen. Das heißt im übrigen den besonderen Idealen des Buchhandels keineswegs Abtrag tun, ist kein Verrat am höheren Beruf des Buchhändlers und entwürdigt das Buch nun und nimmer im Sinne einer materialistischen Einstellung. Gerade die besten und erfolgreichsten Buchhändler sind stets auch gute Kaufleute gewesen. Innerhalb des Handels nimmt aber der Buchhandel doch eine ganz eigen- und einzigartige Sonderstellung ein. Selbst wo er streng und ohne Einschränkung völlig nach rein kaufmännischen Grundsätzen und unter vorbehaltsloser Anerkennung der allgemeinen Wirtschaftsgesetze betrieben wird, bleibt er doch immer etwas besonderes, weil es die Ware Buch ist, mit der er sich beschäftigt. Das Buch ist als Ware etwas so Eigenartiges, daß der Buchhändler auch als Kaufmann stets etwas besonderes sein wird. Von seinem Gegenstand her erhält der Buchhandel jene eigene Struktur, die ihm gerade als Handelszweig ein eigenartig selbständiges, besonderes Wesen und seinen ganzen Sinn gibt.

Ausgebreitetes und wohlgegründetes Wissen um Wesen und Eigenart, Herkunft und Bestimmung der von ihm gehandelten Ware ist für jeden Kaufmann wichtigste Voraussetzung des Erfolges. In der Ausbildung und im Unterricht des Nachwuchses ist in jedem Handelszweig Warenkunde mit das bedeutsamste Gebiet. Auch für den Buchhandel trifft dies zu, sogar in ganz besonderem Maße. Während aber wohl bei allen Arten und Richtungen kaufmännischer Arbeit Warenkunde in erster Linie, wenn nicht überhaupt ausschließlich ein Wissen um rein stoffliche Erscheinungen und Elemente bleibt und selbst, wo dabei etwa das Gebiet der Technik betreten wird, doch auch dann noch eine wirkliche Loslösung von der Materie nicht erfolgt, heißt Warenkunde für den Buchhändler etwas ganz anderes. Wohl wird auch vom Buchhändler, namentlich soweit er sich mit der Herstellung zu befassen hat, Verständnis für das stoffliche Sein seiner Ware verlangt. Er kommt nicht aus, ohne sich auch einmal eingehender mit den Fragen der Papierherstellung und -beschaffenheit, mit den Eigenheiten der mancherlei Einbandstoffe, mit den verschiedenen Druck- und Vervielfältigungsverfahren, der Bindetechnik und manch anderem zu beschäftigen. Je mehr er selber davon versteht, desto besser wird er fahren, mag er für die Entstehung eines Buches verantwortlich werden oder mag er auch nur fertige Bücher zu werten und zu beurteilen haben. Die Beachtung aller Merkmale, aller Wandlungsmöglichkeiten der rein stofflichen Erscheinung ist auch beim Buch nichts Gleichgültiges. Es gibt vielmehr auch nach diesem Gesichtspunkt einen Unterschied zwischen guten und schlechten Büchern, der für die Entwicklung und Vervollkommnung des Buchhandels von allergrößter

Bedeutung ist. Der Buchhandel hat in dieser Hinsicht Fortschritte gemacht und muß solche immer im Auge behalten. Wohin würde aber trotzdem der Buchhändler kommen, der die durch seine Hände gehende Ware nur nach dieser Richtung hin prüfen und ordnen wollte? Will er wirklich um seine Ware Bescheid wissen, so muß sich seine Kenntnis in erster Linie auf ganz andere Fragen erstrecken.

Wie wenig von der stofflichen Seite im weitesten Sinne her die eigentliche Warenkunde des Buchhändlers aufgebaut werden kann, um daraus dann das Wesen des Buchhandels abzuleiten, darauf fällt auch von einer anderen Überlegung her noch bezeichnendes Licht. Überlieferungsmäßig gehören zu den Gegenständen des Buchhandels, die seine Eigenart mit bestimmen und seinen Bräuchen und Einrichtungen mit unterstehen, von jeher auch Dinge, die man nicht eigentlich als Bücher bezeichnen kann und die in ihrer stofflichen Erscheinung davon nicht wesentlich abweichen. Zwar bei Musikalien ist der Unterschied nicht so augenfällig, deutlicher aber ist er bei Karten- und Kunstblättern, namentlich bei dem großen Gebiet der Lehrmittel mancherlei Art. Ein Globus zum Beispiel, um gleich einen äußersten Gegensatz zu berühren, hat der äußeren Erscheinung nach mit einem Buch gar nichts mehr gemein. Trotzdem liegt auch hier in anderer Hinsicht immer noch eine so enge Verwandtschaft vor, daß jener mit vollem inneren Recht und nicht bloß nach Gewohnheit oder etwa auf Grund äußerlich zufälliger Beziehungen sehr wohl als Gegenstand des Buchhandels bezeichnet werden kann.

Bleibt man aber selbst allein beim Buch im strengen Sinne des Wortes, wie ungeheuer ausgeweitet ist auch hier auf jeden Fall der Begriff der Warenkunde, nicht nur dem Umfang der Gegenstände des Buchhandels, sondern gerade dem Wesen nach! Bücherkunde heißt Wissen um den geistigen Inhalt und Gehalt, um die Zweckbestimmung des Buches, um seine Einordnung in das grenzenlose Reich der geistigen Kultur aller Abstufungen, sein Verhältnis zu tausenderlei Strömungen, zu Menschen und Dingen. Und Bücherkunde hat nicht nur mit einer im Augenblick handgreiflich vorliegenden Ware zu rechnen, sondern angesichts der Besonderheit des Bücherlebens und der Büchernutzung mit aller je vorhandenen und noch erreichbaren Ware dieser Art. Es hängt das auch damit zusammen, daß das Buch nicht im eigentlichen Sinne verbraucht wird, wenigstens nicht allgemein. Das gebrauchte Buch lebt vielmehr unter Umständen im Antiquariat weiter. Man denke ferner an die Verdrängung älterer Ausgaben durch Neuauflagen, an den Übergang mancher Werke aus dem ursprünglichen Verlag in einen anderen. Ausführliches Wissen um alle diese Dinge ist beim Vertrieb der Ware dringend vonnöten, zumal dort, wo sie auf Bestellung erst besorgt werden soll. In keinem anderen Handelszweig ist Warenkunde in diesem Ausmaß zugleich Kenntnis der Geschichte der Ware

im weitesten Sinne. Der Buchhändler rückt so gerade als Kaufmann dem Wissenschaftler unmittelbar zur Seite. Man könnte geradezu sagen, der Buchhandel sei eine Wissenschaft. Das erklärt nicht nur, daß so oft gerade Gelehrte sich zum Beruf des Buchhandels besonders hingezogen fühlen und in ihn eintreten; das erklärt vor allem auch, daß so mancher Buchhändler nur nach dieser Richtung hin in seinem Beruf aufgeht und das Kaufmännische daran nicht nur vernachlässigt, sondern sogar fast als entwürdigend empfindet.

Da das Stoffliche am Buch so stark zurücktritt und der Kern so durchaus im Geistigen liegt, umfaßt nun vor allem die Bücherkunde nicht nur ein Wissen um die Ware im engeren Sinne, sondern zugleich ein Wissen um die Schöpfer der Ware in sich. Ein solches Wissen wird vom Buchhändler in ganz anderem Sinn als von irgendeinem anderen Beruf verlangt. So genaue Kenntnis zum Beispiel auch vom Automobilhändler hinsichtlich aller Einzelheiten der von ihm gehandelten Ware gefordert wird, wer würde ohne weiteres voraussetzen, daß er zugleich auch ihre Konstrukteure oder die in Frage kommenden Patentinhaber mit benennen und charakterisieren könne? Vom Buchhändler wird das entsprechende Wissen in größtem Umfang als ganz selbstverständlich erwartet. Das Buch ist ja in der Tat ohne den Verfasser beinahe undenkbar. Beide gelten im gewissen Sinne als eins. Wohl gibt es unter den Gegenständen des Buchhandels auch genug solche, bei denen ein Verfasser nicht deutlich in Erscheinung tritt, bei denen also das persönliche Moment keine Rolle spielen kann. Nicht sie aber drücken dem Buchhandel den besonderen Stempel ihrer Eigenart auf. Diese gewissermaßen unpersönlichen Erscheinungen verschwinden vielmehr, wohl schon weil sie in der Minderzahl bleiben, aber auch weil sie einen geringeren Eigenheitswert haben, in der großen Masse und unterliegen durchaus mit den Gesetzen, die der Buchhandel von jenen, sozusagen mit Persönlichkeitswert begabten Werken empfängt. Von diesen gilt vornehmlich, daß der Buchhandel im Grunde nicht nur mit einer toten Ware handelt, sondern daß er sich mit dem Buch zugleich für ein lebendes Wesen, für den Verfasser verwendet. Dadurch wird gerade die kaufmännische Tätigkeit des Buchhändlers in einer Weise geadelt, daß sie über alles bloße Handeln, über alles übliche Kaufen und Verkaufen weit hinausgehoben und davon wesentlich verschieden erscheint. Hier tut sich der tiefste Einblick in das wahre Wesen, in die inneren Bedingtheiten des Buchhandels auf.

*

Aller geistigen Produktion, welches Gebiet auch immer in Frage kommt, liegt letzten Endes ein Bedürfnis, ein Trieb zur Mitteilung zugrunde. Der Dichter wie der Gelehrte, jeder Schriftsteller schafft üblicherweise nicht nur, um selber einmal innerlich mit den Gedanken fertig zu werden, sondern um

damit auf andere zu wirken, um sie anderen zur Kenntnis zu bringen oder sie zum mindesten anderen zugänglich zu machen. Dasselbe gilt mutatis mutandis für alle Kunst. Wohl gibt es auch Aufzeichnungen, bei denen, wenigstens zunächst, an eine Mitteilung an andere nicht gedacht wird, bei denen die eigene stille Freude am Gestalten schon volle Befriedigung bringt. Selbst diese Art der Hervorbringung schließt aber doch wenigstens die Möglichkeit einer späteren Mitteilung an andere ebenfalls ein, und mindestens die Fiktion eines Mitteilungsbedürfnisses waltet auch hier ob. Soweit jedenfalls eine geistige Produktion für den Buchhandel in Betracht kommt, kann sicherlich ein solches elementares Mitteilungsbedürfnis stets vorausgesetzt werden.

Ursprünglich wurde in diesem Bereich jenes Mitteilungsbedürfnis rein mündlich befriedigt. Am Anfang der Entwicklung steht der Redner, der Rhapsode. Frühgeschichtliche Zeiten kennen nur eine mündliche Überlieferung und Belehrung. Vielfach, wie bei den alten Kelten, zum Teil auch bei den Indern, bleibt sogar lange jede schriftliche Fixierung aus religiösen Gründen ausdrücklich ausgeschlossen. Bedingt durch mangelhafte Entwicklung der Technik kann sich die Übung mündlicher Mitteilung recht lange erhalten, auch bei schon weit fortgeschrittener geistiger Kultur und erheblicher Produktion. Noch Herodot hat sein Geschichtswerk durch öffentliche Vorlesungen bekanntgegeben. Selbst noch im Rom der Kaiserzeit wurden Dichtungen durch mündlichen Vortrag, in den Bädern etwa, „veröffentlicht". Auch das improvisierende Theater der Zeit Shakespeares dürfte in beträchtlichem Umfang noch von Auswendiglernen auf Grund mündlicher Weitergabe vom Lehrer an den Schüler gelebt haben. Das chinesische Theater tut es noch heute. Ist nicht auch das Vorlesungswesen unserer Universitäten noch eine letzte Erinnerung an ein solches rein mündliches Lehrverfahren, das jedenfalls im Mittelalter und selbst noch bis über die Zeit der Erfindung des Buchdrucks hinaus den Schulbetrieb durchweg beherrschte? Bei mündlicher Mitteilung dieser Art sind aber doch der Ausbreitungsmöglichkeit verhältnismäßig sehr enge Grenzen gesteckt, auch wenn der Vortragende von Ort zu Ort wandert und seinen Vortrag noch so oft wiederholt. Eine gewisse „Vervielfältigung" über die bloße Wiederholung hinaus ist zwar auch bei diesem rein mündlichen Verfahren schon möglich. Wo die Mitteilung zur Belehrung wird, ersteht der erste Urheber gewissermaßen in den Schülern wieder. Schickt er sie dann aus, seine Lehren zu verkünden, dann ist sein eigener Vortrag vervielfacht; er redet nun durch den Mund aller derer, die für ihn zeugen. Das soll nicht unterschätzt werden. Es wird darin schon auf dieser primitivsten Stufe die Bedeutung der „Vervielfältigung" erkennbar, die besonders ins Auge zu fassen ist. Der Trieb zur Mitteilung schließt ja das Problem der Verbreitung in sich. Das Mitteilen strebt an sich ins Unendliche. Je rascher das Ziel erreicht wird, desto besser. Wie treffend ist in der Aneis Frau Fama

gemalt, die mit Windeseile ins Ungeheuerliche wachsend das Gerücht von Mund zu Mund, von Ohr zu Ohr weitergibt. Das ist Vervielfältigung. Hier aber ist sie noch völlig abhängig von allen Zufälligkeiten persönlich-menschlichen Schicksals, ausgeliefert vor allem der vollen Macht des Todes. Mit dem letzten Zeugen erlischt auch unweigerlich die Botschaft.

Völlig verändert aber zeigt sich die Lage sofort, sobald neben die mündliche Mitteilung und an ihre Stelle die schriftliche Aufzeichnung tritt. Wohl bleibt auch alles Geschriebene noch wie jegliches Menschenwerk der Gefahr des Untergangs und dem Verderben ausgesetzt. Weit sicherer aber doch als nur im Hörensagen bewahrtes Gedächtnis erbt sich die schriftliche Urkunde von Geschlecht zu Geschlecht fort. Und selbst längst ausgestorbene Völker reden noch nach Jahrtausenden wie durch den steinernen Mund ihrer Denkmäler durch das, was sie der Schrift anvertrauten, ja, feiern durch deren Zaubermacht auch nach Äonen wohl noch Auferstehung aus Vergessenheit oder Verkennung. Man darf dabei nur an die alten Völker Vorderasiens denken und an all die Erfolge der Ausgrabungswissenschaft. Anders als das gesprochene überwindet das geschriebene Wort wirklich Raum und Zeit. Der Mitteilung scheinen jetzt Grenzen kaum noch gezogen.

Mit der schriftlichen Aufzeichnung gewinnt vor allem aber auch die Vervielfältigungsfrage ein ganz anderes Aussehen und ganz andere Bedeutung. Die schriftliche Aufzeichnung ist von der geistigen Hervorbringung wesensverschieden. So schwer, so heilig das Schreiben am Anfang auch sein mochte, es war immer etwas Technisches, Mechanisches, es blieb von je im Bereich des Stofflichen. Sprach aus dem Munde der Schüler und Zeugen der Lehrer und Meister, so konnte man überhaupt wohl noch im Zweifel sein, wieweit das nur als Reproduktion gelten sollte oder nicht vielmehr neue Eigenproduktion sei. Abschrift ist nie etwas anderes als Reproduktion. Lediglich die Hand ist dabei selbständig und von neuem tätig. An der ursprünglichen geistigen Hervorbringung ändert sich nichts mehr. Vervielfältigen ist von da an ein rein stofflich-technisches Problem. Es gewinnt gerade als solches aber sofort größtes Gewicht und stärkste Eigenart. Der Kreis derer, die in seinen Dienst gestellt werden können, weitet sich unübersehbar. Weil mündliche Verbreitung in weitem Umfang eben doch neue Eigenproduktion geistiger Art verlangt, ist die Zahl der dafür Geeigneten beschränkt. Sobald es sich nur um technisch-mechanisches „Handwerk" handelt, sind Lernen und Ausüben wesentlich leichter, wird die Kunst einem weit größeren Kreise von Jüngern zugänglich. Geistige Produktion und Vervielfältigung trennen sich. Das letztere wird eine Tätigkeit, ein Gewerbe für sich.

Zugleich wird das Wesen des Vervielfältigens im schrifttechnischen Sinn überhaupt deutlicher. Man darf es nicht nur nach dem Arbeitsergebnis zu

bestimmen suchen. Wichtiger ist die Arbeitsmethode dabei, und vor allem spielt das Moment der Zeit eine ausschlaggebende Rolle. Wiederholung und Vervielfältigung sind zweierlei. Bloßes Abschreiben ist erst die primitivste Form der schriftlichen Vervielfältigung. Ist der geistige Urheber selber der Abschreiber, so sind seine Abschriften tatsächlich nur wiederholte Niederschriften. Nimmt ein Schüler Abschrift von einer Aufzeichnung seines Lehrers, schreibt immer wieder einer vom anderen ab, wie es die fleißigen Mönche des Mittelalters von Kloster zu Kloster taten, bis jedes seine Bibliothek hatte, so ist das Ergebnis schließlich wohl das Vorhandensein vieler Handschriften gleichen Inhalts. Doch man vergleiche damit den Vorgang, der uns aus dem alten Rom überliefert ist: im geräumigen Saal sitzt eine Schar schreibkundiger Sklaven beisammen, nach Diktat alle zugleich und auf einmal denselben Text aufnehmend. Besser als jeder theoretische Definitionsversuch wird solcher Vergleich den Unterschied zwischen wiederholter Abschrift und eigentlicher Vervielfältigung im strengeren Sinne ahnen lassen. Ein weiteres Beispiel, aus dem Bereich unserer heutigen mechanischen Verfahren genommen, mag die Feststellung ergänzen. Das Kopieren eines Briefes ins Kopierbuch, wie es teilweise noch immer üblich ist, wird keinem als Vervielfältigungsverfahren erscheinen. Anders ist es vielleicht schon mit dem Durchschreibeverfahren, und die Herstellung einer Anzahl von Durchschlägen auf der Schreibmaschine erscheint sicher jedem in der Tat als Vervielfältigung. Auch hier bewirkt aber nicht die Zahl der Ausfertigungen den Unterschied, sondern das Verfahren an sich, unter besonderer Berücksichtigung der Zeit, in der die Leistung erreicht wird. Volle Klarheit bringt aber nun die Prüfung des eigentlichen Druckverfahrens, das ja damit schon gestreift ist.

*

Schon die erste Aufzeichnung eines geistigen Produkts ist seine Materialisierung. Auf die Form nun, in der das geschieht, kommt alles an. Beim Abschreiben muß die Materialisierung stets von neuem in derselben Art wiederholt werden. Erfolgt aber eine erste Materialisierung in einer Form, daß damit, ohne daß sie selber jedesmal wiederholt und erneuert zu werden braucht, mehrere, viele, unzählige Wiedergaben erreicht werden können, dann gelangt man zu Vervielfältigungsmöglichkeiten in ganz anderem Sinne. Solche Vervielfältigung erst gibt jenem Mitteilungsbedürfnis, das aller geistigen Produktion zugrunde liegt, vollste Befriedigung. Solche Vervielfältigung ist aber auch erst Voraussetzung für Entstehung eines Buchhandels, wie er heute besteht.

Gutenberg ist es gewesen, der in diesem Sinne dem Gedanken der Vervielfältigung der Rede die Ausgestaltung gab, die sie zum erstenmal wirtschaftlich im großen nutzbar machte und die in ihr liegenden Möglichkeiten Wirklichkeit

werden ließ. Nicht das Drucken ist seine Erfindung. Das Drucken ist nicht auf die Vervielfältigung des Wortes beschränkt und steht damit in gar keinem besonderen Zusammenhang. Gedruckt hat man auch schon lange vor Gutenberg und hätte es noch früher, als es tatsächlich geschehen ist, tun können, gerade in Verbindung mit geistiger Produktion. Jahrhundertelang hatte man in Europa längst vor Erfindung des Buchdrucks schon Inschriften in Stein und Erz gegraben. Auch die alten Chinesen meißelten solche gern in ihre Felsen, und sie kamen schon früh dazu, sich von derartigen Inschriften auf Papier Abklatsche zu nehmen, nachdem die Steinfläche geschwärzt worden war, wobei die vertiefte Schrift (allerdings im Spiegelbild) natürlich ausgespart blieb. Ebenso wurden auch Flachreliefs und ähnliche Steinzeichnungen in derartigen Reproduktionen „vervielfältigt". Nie ist man in Europa auf den gleichen Gedanken gekommen. Es gehörte wohl die ganze Hochschätzung der Chinesen für schöne Schriftproben dazu, um die Erfindungsgabe zu wecken. Trotzdem verwandte doch Europa schon früh Siegel und Stempel aller Art. Das Mittelalter kannte vor allem auch schon einen stark entwickelten Bilderdruck vielfacher Zweckbestimmung. Alles das ist drucktechnische Vervielfältigung. Tausendfach werden von einer eingefärbten Druckform Abzüge in beliebiger Menge hergestellt.

Aber allen diesen Erscheinungen haftete ein Nachteil an, der sie für die Vervielfältigung menschlicher Rede im großen in wirtschaftlich erträglicher und aussichtsreicher Form noch nicht geeignet erscheinen ließ. Die geistige Produktion des Menschen zeichnet sich durch unbegrenzte Abwandlungsfähigkeit aus. Sie ist unerschöpflich wie das Leben selbst. Doch aber ist, anders als bei der bildhaften Gestaltung, alles wenigstens, was in Ton und Wort hervorgeht, zurückführbar auf verhältnismäßig wenige, immer nur in schier unendlichen neuen Variationen und Kombinationen wiederkehrende Einzelelemente. Groß ist die Zahl der den Begriffen entsprechenden Wortwurzeln und ihrer Abwandlungsformen. Sie bauen sich aber aus kaum einem halben Hundert verschiedener Laute nur auf. Unsere Tonleiter kennt gar nur 12 verschiedene Töne, die sich immer wiederholen. Die Lautschrift hat sich dem mit dem Buchstabenalphabet angepaßt, wie für das Reich der Töne ähnliches mit der Notenschrift erreicht ist. Für den Bilddruck, in weitestem Sinne genommen, wird wohl niemand auf den Gedanken kommen, die Elemente einer Vorlage für den Aufbau einer ganz anderen Darstellung mechanisch verwenden zu wollen. Höchstens für rein ornamentale Vorwürfe mit in sich wiederkehrenden Mustern kann das überhaupt in Frage kommen, und dabei ist der Gedanke in der Erfindung der Schablone verwirklicht. Anders beim Schriftdruck (ebenso beim Notendruck). Hier ist es an sich schon nur eine sehr kleine Zahl vor Einzelformen, die sich ständig wiederholen und, einmal hergestellt, immer wieder an neuer Stelle unverändert verwenden lassen. Außerdem aber sind dieselben Elemente, die für den ersten Text

in Frage kommen, im großen ganzen für jeden anderen Text genau so gut wieder verwendbar. Gelang nun technisch die Massenherstellung dieser Einzelelemente, der Lettern, in einer Form, daß sie sich immer wieder ohne größere Mühe und besondere Nacharbeit fehlerfrei zu einer handlichen, festen Druckvorlage nach jedem beliebigen Vorwurf zusammenfügen ließen, dann war das Problem der Vervielfältigung menschlicher Rede in dem Sinne gelöst, daß eine wirtschaftliche Ausnutzung und Verwertung möglich wurde. Gutenberg ist das gelungen. Der Letternguß ist der Kern seiner Erfindung. Mochte nun auch die Herstellung einer Druckform beträchtliche Anforderungen verlangen, es lohnte sich angesichts ihrer jederzeitigen, nahezu unbegrenzten Wiederverwendbarkeit zu immer neuen Arbeiten.

Die Technik des Druckgewerbes in allen ihren Teilen und Nebengebieten hat seit den Tagen Gutenbergs eine gewaltige Entwicklung genommen. Im Zeitalter der Maschine hat seine Leistungsfähigkeit sich fast ins Ungeheure gesteigert. War der Schriftgießer der Zeit Gutenbergs in mühseliger Arbeit am Tage durchschnittlich etwa 7000 Lettern fertigzustellen imstande, so liefern die neuesten Komplettgießmaschinen bis zu achtmal so viel in jeder Stunde. Der Handsetzer leistet in der Stunde bis zu 2500 Buchstaben, die Setzmaschine gut das Vierfache. Noch Mitte des XVIII. Jahrhunderts brachte die gegen Gutenbergs Zeit schon verbesserte Handpresse in der Stunde höchstens etwa 125 Abzüge fertig; mit der einfachen Schnellpresse werden heute bis zu 2500 erreicht, von den Leistungsmöglichkeiten der Rotationsmaschine ganz zu schweigen. Nimmt man noch hinzu, daß sich die Zahl der dem Vervielfältigungsgeschäft dienenden Betriebe, ihre technische Ausrüstung und die Menge der darin Beschäftigten gleichzeitig ebenfalls gewaltig vermehrt haben, so muß einleuchten, was zum mindesten unter dem Gesichtspunkt der Arbeitsgeschwindigkeit und des Arbeitsumfangs die Erfindung Gutenbergs heute für die Vervielfältigung geistiger Schöpfungen bedeutet. Wo früher nach Wochen und Monaten gerechnet werden mußte, wird man heute in Tagen und Wochen fertig, und wo die Auflage einst nur nach Hunderten bemessen werden durfte, kann sie heute leicht auf Zehntausende und mehr gesteigert werden.

Qualitativ zeigte sich die Erfindung Gutenbergs gleich bei ihrem ersten Hervortreten schon in solcher Vollkommenheit, daß in dieser Hinsicht von einer großen Entwicklung nicht gesprochen werden kann. Die Folgezeit brachte zunächst sogar lange bedauerliche Rückschritte. Erst die letzten Jahrzehnte haben sich wieder darauf besonnen, daß es auch hier noch Ziele gibt, und haben nach Wiederherstellung der früheren Leistungsfähigkeit und des alten Druckerehrgeizes den Weg zu neuem Aufschwung und wirklichem Aufstieg eingeschlagen. Zum mindesten der Wille ist vorhanden, auch hier über Gutenberg hinauszukommen, und man darf wohl doch auch einige Fortschritte schon verzeichnen.

Geht man aber vom eigentlichen Wesen der Erfindung Gutenbergs aus, so muß man feststellen, daß sich darin auch noch nicht das geringste geändert hat, geschweige denn, daß von einem Darüberhinauskommen gesprochen werden könnte. Trotz Setzmaschine und Stereotypie ist die Vervielfältigungsmethode im Grunde heute noch genau dieselbe wie beim ersten Versuch des genialen Mainzer Goldschmieds. Um zu vervielfältigen, „schreibt" man auch heute noch in zwar mannigfach verfeinerter und vervollkommneter Technik, der Grundidee nach aber genau so wie vor nunmehr bald 500 Jahren den Text erst einmal in spiegelverkehrten Metallettern nieder und stellt so eine in ihre Grundelemente jederzeit wieder auflösbare und dergestalt immer wieder neu und verändert verwertbare Druckform her, von der nun mittel- oder unmittelbar richtig lesbare Abzüge in der gewünschten Menge genommen werden können. So sehr man heute auch schon anders, geschickter, einfacher arbeitet als Gutenberg, so sehr der ganze Arbeitsprozeß vom Schriftentwurf bis zum wirklichen Druckvorgang aufgeteilt und in selbständige Einzelleistungen zerlegt worden ist, wobei jede für sich vollkommener und ergebnisreicher, aber auch umständlicher und verwickelter geworden ist und so mancher ergänzende und verbessernde Hilfshandgriff eingeschoben wurde, recht besehen: um das „,Setzen", das Wort im umfassendsten Begriff seines fachlichen Inhalts genommen, kommt man immer noch nicht herum. Das bleibt auch heute der Grundvorgang des ganzen Vervielfältigungsverfahrens, wie es den Kern der Gutenbergschen Erfindung darstellte. Selbst wo man jetzt wie beim anastasischen Neudruck und anders noch beim Offsetverfahren nicht mehr von einer Hochdruckform im alten Sinne druckt, liegt doch für allen Textdruck immer noch ein ursprünglicher, erstmaliger Letternsatz zugrunde. Nur der eigentliche Steindruck hat sich bisher von der Metallletter Gutenbergs wirklich frei zu machen vermocht und an die Stelle des Schriftgießers und Setzers wieder unmittelbar den Schreiber gesetzt. Gerade deswegen ist er aber auch für Textvervielfältigungen in seiner Leistungsfähigkeit viel zu beschränkt, als daß er den Anforderungen unserer Zeit wirklich in nennenswertem Umfang gewachsen sein könnte. Vielleicht, wenn es gelänge, eine brauchbare Steindrucksetz- oder -schreibmaschine zu bauen, daß dann die Entwicklung in neue Bahnen gelenkt würde. Vor kurzem ist ja auch schon von einer Erfindung die Rede gewesen, die mit Hilfe der Photographie die Setzmaschine vervollkommnen zu können glaubt, freilich ohne sie schon völlig vom Metallschriftguß zu befreien. Ob sie sich bewährt, bleibt abzuwarten. Vorläufig steht aber das Vervielfältigungsproblem dem Kern nach eben noch völlig unter den Bedingungen, die ihm Gutenbergs Erfindung schuf.

*

Buchherstellung ist nichts anderes als Vervielfältigung durch den Druck. Darin ist die ganze Eigenart der Buchware in erster Linie begründet und beschlossen, und der Buchhandel hängt bis in die feinsten Verzweigungen seines ganzen Aufbaus und seiner Arbeitsweise vornehmlich von der in diesen ihren Herstellungsbedingungen begründeten Besonderheit seiner Ware ab.

Mit dem Druck, dem eigentlichen Vervielfältigungsakt, ist ja allerdings ein Buch im landläufigen Sinne an sich noch nicht wirklich fertiggestellt. Die bedruckten Bogen müssen gefalzt und zusammengefügt und letzten Endes noch in einen Einband irgendeiner Art gefaßt werden, bis das vorliegt, was man gemeinhin ein Buch nennt. Das sind Arbeitsvorgänge, die im Herstellungsgang des Buches nicht gestrichen werden können — heute am allerwenigsten —, soll es wirklich fertig werden; Arbeitsvorgänge aber zugleich, die innerlich mit dem eigentlichen Vervielfältigungsakt oder gar mit dessen alleinbestimmenden Kern, der Satzherstellung, nichts zu tun haben und ihm in keiner Weise wesensverwandt sind. Man wird auch beachten müssen, daß geschichtlich gerade der Buchbinder in der Entstehung des Buchhandels bis für die neueste Zeit eine nicht unwichtige Rolle gespielt hat. Vielfach war der Buchbinderberuf die Vorstufe für buchhändlerische Betätigung. Schon in der allerfrühesten Zeit des Buchhandels, der auf Gutenbergs Erfindung aufbaute, läßt sich das nachweisen. Aber auch noch bei mancher heutigen, inzwischen zu größter Bedeutung erwachsenen Buchhandelsfirma führen die ersten Anfänge in eine Buchbinderwerkstatt. Der Zusammenhang erscheint nicht so wunderbar, sondern ganz natürlich, wenn man sich die früheren Zunft- und Gewerbeverhältnisse in Erinnerung ruft. Das Buchbinderhandwerk war früher selbstverständlich wie jedes Handwerk zunftmäßig gebunden. Der Drucker so wenig wie der Verleger durfte, stand er außerhalb der Zunft, selber binden. So spielte sich entweder der Buchhandel notgedrungen, wie es lange genug, teilweise noch bis ins XIX. Jahrhundert, der Fall war, nur in rohen, ungebundenen Bogen ab oder der Buchbinder schob sich, namentlich wenn er nicht nur in fremdem Lohn und Auftrag arbeitete, sondern als selbständiger Unternehmer auf eigenes Risiko und auf Vorrat für gangbar gehaltene Ware fertig machte und zum Verkauf stellte, zwischen den Verleger und den letzten Bücherkäufer und wurde so eben zum Buchhändler im wahren Sinne. Auch nach Aufhebung des Zunftzwanges und seit Einführung der Gewerbefreiheit sind solche Zusammenhänge noch wirksam. Noch heute wächst mancher kleiner Buchbinder langsam zum Buchhändler empor, und das sogar, obwohl inzwischen sich die Einordnung und die Stellung des Binders im Herstellungsgang des Buches von Grund auf geändert haben.

Die Entwicklung ging schrittweise vorwärts. Lange noch wurde üblicherweise das Buch zwar nicht mehr ganz roh in losen Bogen, aber doch nur broschiert gehandelt, wenigstens im innern Markt des Buchhandels selbst. Wo das Buch

dem Publikum selbst wirklich schon durchweg in festem Einband geboten wurde, stammte dieser nicht vom Verleger als dem eigentlichen Hersteller, sondern vom Sortimenter oder einer Zwischeninstanz. Das Barsortiment, jene eigentümliche Schöpfung der Mitte des vorigen Jahrhunderts, verdankte seine Entstehung und sein Daseinsrecht ursprünglich in erster Linie der Tatsache, daß es dieses letzte Fertigmachen des Buches im großen für den Gesamtbuchhandel übernahm und die gangbarsten Werke stets gebunden vorrätig hielt. Vielleicht war es erst das durch dieses Vorgehen herbeigeführte und ermöglichte Heranwachsen leistungsfähiger Großbuchbindereien in den großen buchhändlerischen Zentralplätzen, das dann den Verlag nach und nach selbst dazu übergehen ließ, seine Erzeugnisse gleich wirklich ganz fertig machen zu lassen und in eigenen Einbänden anzubieten. Erst seit dem letzten Drittel des vorigen Jahrhunderts hat diese Übung größeren Umfang angenommen, bis sie heut fast zur Norm geworden ist. Denn inzwischen hat der Verlag erkannt, daß gerade die Wahl und Ausgestaltung des Einbandes das Ansehen und die Absatzaussichten des Buches sehr wesentlich, ja entscheidend beeinflussen können. Je mehr überhaupt wieder auf Ausstattung im besten Sinne Wert gelegt, je mehr das Äußere des Buches mit seinem inneren Gehalt in Übereinstimmung zu bringen gesucht wird, je schärfer sich Buchstil und Buchkultur ausgestalten, desto größere Bedeutung gewinnt auch neben Schmuck und Illustration der Einband.

So spielen zweifelsohne die dem Buchbinder zufallenden Arbeitsvorgänge in der gesamten Herstellung des Buches gerade in der Gegenwart auch vom Buchhandel her gesehen eine sehr bedeutende Rolle. Ebenso kommt dem bildenden Künstler, dem Maler und Graphiker, dessen Mitwirkung schon in der Frühzeit des Buchhandels für die Entstehung manches Werkes entscheidend war und vielen solchen alten Erzeugnissen heute noch allein ihren Wert gibt, jetzt wieder allgemeiner größere Bedeutung zu. Aber schon die Tatsache, daß der zünftige Buchhandel eben doch so lange nur mit ungebundenen, rohen Bogen arbeitete, beweist zur Genüge, wie wenig maßgeblich der Einband zum mindesten handelsmäßig für die Eigenart der Ware Buch ist. Alle die eigenartigen Einrichtungen und grundlegenden Handelsbräuche, die noch heute die gesamte innere Struktur des Buchhandels bestimmen und seine Organisation tragen, stammen aus einer Zeit, wo das gebundene Buch gewissermaßen für den Buchhandel selbst noch gar nicht vorhanden war. Man kann nicht sagen, daß sich darin unter dem Einfluß gerade des Aufkommens des Verlegereinbandes irgendwelche grundlegenden Umwälzungen vollzogen hätten. So bedeutsam also auch im Gesamtherstellungsgang der Anteil des Buchbinders wie des Buchkünstlers für die unmittelbare Verwendbarkeit und die praktische Benutzung des Buches geworden ist, namentlich heute unter dem Gesichtspunkt allgemeiner kulturpolitischer und ästhetischer Ziele, so sehr dadurch der Wert des einzelnen

Bucherzeugnisses gehoben wird und so wenig deshalb auf die Pflege dieser Seite der Buchherstellung verzichtet werden kann — im Gegenteil, gerade der Kaufmann im Buchhändler wird den Propagandawert höchster Qualitätsleistung auch in dieser Richtung am besten zu würdigen wissen und den Künstler in der Forderung immer größerer Vervollkommnung und Verfeinerung sicherlich stets unterstützen —, so bleibt es doch dabei: die Eigenart und Besonderheit der Warengattung Buch (nicht des einzelnen Buches), die ganz und gar in den Herstellungsbedingungen des Buches wurzelt, ist durchaus nur durch Eigenart und Besonderheit des eigentlichen Vervielfältigungsaktes und seiner Methode bedingt. Das Wesen des Buches auch als Handelsgegenstand liegt allein darin, daß es dem zugrunde liegenden Mitteilungs- und Verbreitungsbedürfnis entsprechend gewollte mechanische Vervielfältigung einer geistigen Schöpfung ist. Die Vervielfältigung vollzieht sich unter ganz bestimmten Bedingungen, und sie sind es, die dem Buch seine Seins- und Lebensbedingungen vorschreiben.

In dem von Gutenberg erfundenen Vervielfältigungsverfahren liegen zunächst wirtschaftliche Probleme. Die Herstellung des Satzes, jene erste Materialisierung der Gedanken zum Zwecke der Vervielfältigung, ihre Niederschrift in Metallettern, wie nachher das Anfertigen der Abzüge davon im eigentlichen Druckverfahren verlangt, anders als bloß mündliche Verbreitung, anders aber auch als das Abschreiben, die Aufwendung beträchtlicher und besonderer Mittel. Mit dem Entwerfen und Schneiden der Schrift beginnt es. Dann kommt die Beschaffung des nötigen Metalls und der Guß der Lettern samt ihrer Zurichtung zum Gebrauch. Nun kann das Setzen beginnen. Ist der Satz korrigiert und fertig umbrochen, muß die Form für den Druck zugerichtet werden. Zu alledem schon ist mancherlei Einrichtung und Handwerkszeug vonnöten. Schließlich braucht es noch die eigentliche Druckpresse, Farbe und nicht zuletzt das nötige Papier (um nur das Wesentlichste aufzuführen). Wird dann auch die letzte Fertigmachung der rohen Bogen zum eigentlichen Buch, das Einbinden mit allem, was dazu gehört, dem Käufer des Werkes überlassen: die bloße Drucklegung kostet doch schon Geld genug. Nicht zu jedem neuen Buch wird natürlich eine Druckerei mit allem Zubehör neu eingerichtet; aber die Benutzung vorhandener Einrichtungen ist doch auch nur gegen Entgelt möglich, und die entstehende Arbeit muß auf jeden Fall gelohnt werden.

Die Aufbringung der erforderlichen Mittel wäre nun selbstverständlich an sich zunächst Sache dessen, der in dem Bedürfnis, ins Weite zu wirken, die Vervielfältigung durch den Druck wünscht oder wünschen muß. Das wird in erster Linie und oft genug der geistige Urheber sein. Doch nicht immer reichen seine eigenen Mittel aus, so daß er nach Unterstützung von anderer Seite suchen muß. Schon das zeigt, daß Träger der Vervielfältigung doch nicht immer nur der geistige Urheber des zu vervielfältigenden Textes zu sein braucht. Das

Verhältnis gestaltet sich, da sich ja seit Erfindung der Schrift geistige Produktion und Vervielfältigung völlig trennen lassen, sehr vielseitig. Die wirklich treibende Kraft ist vielfach überhaupt nicht mehr der Autor, sondern derjenige, der die Wirkungsmöglichkeiten der Vervielfältigung am ehesten und am besten überschaut, daran am stärksten interessiert ist und dafür die nötigen Opfer zu bringen vermag und zu bringen geneigt ist. Handelt es sich dabei um das Werk eines nicht mehr Lebenden, so ist die Lage ganz klar. Eine andere entsteht, wenn der geistige Urheber zwar noch lebt, aber sein Mitteilungsbedürfnis schon völlig befriedigt fühlt und an weiterer Vervielfältigung uninteressiert ist, vielleicht sogar bemüht sein könnte, jede weitere Verbreitung zu verhindern. Ist hier vorausgesetzt, daß das zu vervielfältigende Werk schon fertig vorliegt, so wird in anderen Fällen der zur Vervielfältigung Bereite erst einen Autor in Dienst und Pflicht nehmen, um sich von ihm einen geeigneten Text schreiben zu lassen. Je nach dem Zweck der Vervielfältigung ergeben sich dann wiederum verschiedene Bilder. Vor allem aber ist der Unterschied sehr beachtlich, ob die Vervielfältigung erfolgt, indem allein das Bedürfnis der Mitteilung maßgeblich ist, ohne daß man voraus wüßte, daß Ohren da sind, die hören wollen, oder ob sie erfolgt, weil schon das Verlangen erkennbar ist, zu hören, was mitgeteilt werden kann. Gerade das letztere ist von allergrößter Bedeutung; denn seit man vervielfältigen kann, besteht nicht nur ein aktiver, sondern auch ein passiver Anstoß zur Verwirklichung dieser Möglichkeit, indem der Wissensdurst und Bildungsdrang des Menschen immer auf einen latenten wie offenen Bedarf nach Vervielfältigung zu rechnen gestattet. Diese Unterscheidung ist nicht nur um deswillen nötig, weil sich danach von Fall zu Fall namentlich der Umfang und die Ausdehnung der Vervielfältigung abstufen werden. Sie ist mehr noch deswegen zu unterstreichen, weil vor allem im zweiten Fall sich weit bessere Möglichkeit eröffnet, die Kosten der Vervielfältigung auf die Nutznießer abzuwälzen. Im Hinblick darauf kann in voraus eine entsprechende Rechnung aufgemacht werden. So viel verschiedene Abwandlungen, so viel verschiedene Möglichkeiten und Arten auch der buchhändlerische Unternehmung. Namentlich der letztgenannte Fall liegt ihr in weitestem Umfang zugrunde. Die Finanzierung der Vervielfältigung nimmt damit ein ganz bestimmtes Gesicht an.

Im Laufe der Buchhandelsgeschichte treten wechselnd alle Möglichkeiten in Erscheinung. In der allerersten Zeit nach der Erfindung des Buchdrucks scheint manchmal nur die Freude am technischen Können, gewissermaßen der Spieltrieb im Menschen, die Drucklegung mancher Werke veranlaßt zu haben, ohne daß zunächst besondere Absichten und Zwecke vorgelegen hätten. Aber das blieben doch Ausnahmen, obwohl noch heute für manche Privatdrucke die Dinge wohl ähnlich liegen. Buchhändlerisch und allgemein betriebswissen=

schaftlich interessant sind jedoch nur die zweckbestimmten, wirtschaftlich gedachten Unternehmungen. Die Kirche war es, die anfangs die neue Kunst in erster Linie in ihren Dienst nahm. Wenn nun ein Kirchenfürst für seinen Sprengel etwa ein Missale drucken ließ und dazu entweder einen vorhandenen Drucker verpflichtete oder einen neuen eigenen Betrieb einrichtete, so konnte die Regelung der Finanzierung natürlich nicht fraglich sein. Sie war erledigt, sobald überhaupt der Entschluß zur Veranstaltung des Unternehmens gefaßt war. Mochte das Werk dann auch nur gegen Bezahlung abgegeben werden, entweder vom Besteller oder gleich vom Hersteller und mochte bei dem Verkauf so schließlich nach Einbringung aller gehabten Auslagen und Unkosten sogar noch ein Gewinn herauskommen, so hing davon das ganze Geschäft doch nicht ab. Ähnlich lagen die Dinge bei den Druckaufträgen der Fürsten oder der Stadtverwaltungen, mochte es sich um Verordnungen, Gesetze, Formulare u. dgl. oder um Tendenzschriften und ähnliches handeln. Unternehmungen dieser Art kommen auch heute noch vor. Für den eigentlichen Buchhandel können aber auch sie ausscheiden. Denn im Grunde handelt es sich dabei doch nur um Vervielfältigung für den eigenen Bedarf oder auf gemeinsame Kosten innerhalb eines mehr oder weniger geschlossenen Kreises. Geschäftliche Vorgänge spielen dabei nur eine bedingte Rolle. Es hat also Bedenken, solche Veranstaltungen mit in Betracht zu ziehen, wo es sich um die Feststellung der Grundlagen und der Eigenart des Buchhandels als einer kaufmännischen Einrichtung und selbständigen geschäftlichen Unternehmung handelt. Diesem Bereich aber kommen schon näher die Unternehmungen, die den Humanismus in Verbindung mit Gutenbergs Erfindung zeigen. Wenn eine Universität, wie es damals mehr als einmal geschah, sich eine Druckerei einrichtete und einen besonderen Universitätsdrucker anstellte, so war das an sich noch nicht verschieden von den Druckunternehmungen manches Kirchenfürsten oder ähnlicher irgendeiner Obrigkeit. Auch die Universität vervielfältigte zunächst wohl nur die Lehrmittel, die sie selber brauchte und erzeugte. Aber hier machte sich sofort auch ein starkes Austauschbedürfnis zwischen den zahlreichen, im Grunde ja immer unter gleichen Bedingungen arbeitenden Schwesteranstalten bemerkbar. Dabei wirkte mit, daß einerseits ja von demselben Satz sofort Abzüge für alle Bezieher hergestellt werden konnten, daß andererseits aber bei der geringen Leistungsmöglichkeit der einzelnen Pressen und dem immerhin umfangreichen, den Trieb zu raschem Anwachsen, ja eine gewisse Unersättlichkeit in sich bergenden Bedürfnis der Bücherinteressenten in allen Fakultäten Arbeitsteilung sich sofort als notwendig und vorteilhaft aufdrängte. Alle Schulen bildeten gewissermaßen nur einen einzigen, großen, einheitlichen Markt. Die Bedarfsdeckung wurde verteilt auf die einzelnen Pressen, aber nicht regional, sondern im Sinne der Produktionsspezialisierung. Die ist ein Prinzip, das auch heute noch



allgemein für den Buchhandel gilt, ergänzt wie damals schon durch die infolge der Dezentralisation der Erzeugung erforderliche Absatzorganisation im Sinne gegenseitigen Austausches. Die Finanzierung jeder Einzelunternehmung gewinnt damit an Bedeutung. Da man von anderen mit lebt, wie man auch für andere mit arbeitet, werden Gewinn und Verlust andere Begriffe. Es kam aber noch ein Weiteres hinzu, die Verselbständigung des Buchhandelsgeschäfts gerade im Zusammenhang mit dem Humanismus sich vollenden zu lassen. Die Gelehrten standen schon in engsten Beziehungen zum bürgerlichen und adligen Patriziat der rasch aufgeblühten Städte, nicht mehr zum Klerus und zu den Höfen. Verbreitung und Förderung der Wissenschaften und gelehrter Bildung waren nun auch den reichen Stadtherren nicht nur eine liebe Übung, sondern auch vielfach eine gern und freiwillig gewählte Pflicht. Sie übernahmen also in weitem Umfang die Finanzierung entsprechender Druckunternehmungen. Sie organisierten hier dann aber auch sofort als Kaufleute das Ganze im Sinne sich selbst tragender, unter Umständen sogar gewinnbringender, aber doch risikoreicher Geschäfte. Damit war schon der Grund zu einem wirklichen, selbständigen Buchhandel gelegt. Es sind aber noch weitere Erscheinungen zu berücksichtigen, die das Band ergänzen. Prüft man, was der Buchdruck im Zusammenhang der Reformationsbewegung bedeutete, so findet man auch hier den Unternehmer wieder, der die Vervielfältigung entsprechender Schriften organisiert und finanziert, aber teilweise doch mit einer kleinen Abwandlung. Man muß da vor allem an die Flugschriften und Predigtenliteratur denken, auch an die Lieder und Zeitungsblätter. Man muß sich der Prädikanten erinnern, die ihre Schriften womöglich selber drucken und dann damit kämpfen und hausieren gehen. Das ist eine neue Form des Unternehmens. Diese Vervielfältigungen, in deren Rahmen dann auch der frühe Nachdruck gehört, bauen recht eigentlich auf dem oben erwähnten erkannten oder vermuteten Bedarf auf, wie sie ihm zugleich wieder vermehren und verstärken. Mit oft nur sehr geringem eigenen Einsatz finanzieren sie die von ihnen betriebene Vervielfältigung schon hauptsächlich auf Kosten recht eigentlich ihrer Abnehmer. Sie können es, weil sie bei einigem Geschick sicher sein können, daß ihnen die Zettel aus den Händen gerissen werden. Diente ein Aldus Manutius in Venedig, ein Froben in Basel, diese druckenden und verlegenden Mäcene des Humanismus, großen geistigen Interessen, die gesunde wirtschaftliche Grundlage ihrer Unternehmungen nicht vergessend, aber immer doch von höheren Gesichtspunkten geleitet, so handelt es sich hier nur um Ausnutzung der Tagesgelegenheiten. Das braucht nicht ohne weiteres minderwertig zu sein. Auch diese Arbeit muß geleistet werden. Sie ist aber eben anderer Natur. Sie steht jener näher, die schon vor der Erfindung Gutenbergs bei der Versorgung der breiten Massen des Volkes mit Kalendern und

Wallfahrtsschriften, mit allerlei Ratgebern und verwandter Literatur geleistet wurde und nach Anwendung des Buchdruckverfahrens bei der Vervielfältigung an Umfang rasch wuchs. Die Finanzierungsfrage lag hier noch einfacher, waren doch selbständige, berufsmäßige Unternehmer bereits vorhanden, die, sofern sie nicht selbst zugleich Verfasser ihrer Ware waren, wohl ohne weiteres die nötigen Mitarbeiter in Dienst und Lohn nehmen konnten. Alle Typen, die noch heute eine Rolle spielen, sind so in Ansätzen schon am Anfang der Buchhandelsgeschichte vorhanden. Das Bild ist bunt genug. Die Finanzierung der Vervielfältigung kann immer wieder in den verschiedensten Formen erfolgen. Dabei spielt auch die Gesellschaftsbildung schon früh eine Rolle. Für die Entwicklung eines geordneten regelmäßigen Buchhandelsgeschäfts ist aber doch nur die eine Form von Bedeutung, die nämlich der Finanzierung durch einen kaufmännisch denkenden, selbständigen Unternehmer. Solange er nur gelegentlich und nebenbei einmal sich der Drucklegung und der Verbreitung eines Werkes widmet, spielt auch er allerdings nur eine geringe Rolle. Wählt er diese Tätigkeit aber zu seinem dauernden, eigentlichen Beruf, dann ist der Verleger und Buchhändler da. Er kann beliebiger Herkunft sein. Der Autor kann sich dahin wandeln, mag er Gelehrter oder Künstler sein. Jeder Kaufmann so gut wie der Drucker, Buchbinder, Briefmaler u. a. m. hat den Weg offen. Er muß nur imstande sein, eigene Mittel einzusetzen oder sich fremde dafür unter seiner Verantwortung zu beschaffen. Daneben ist die zunehmende Erfahrung in der Organisation der Unternehmen geeignet, zu ihrer dauernden berufsmäßigen Verwertung zu führen.

Die Finanzierung einer ersten Druckvervielfältigung hat ursprünglich die Errichtung einer Druckerei mit allem Zubehör in sich geschlossen. Je mehr aber solche technische Betriebe schließlich vorhanden waren, desto eher konnte man Vervielfältigungsunternehmen von Fall zu Fall in Gang setzen, ohne noch eine eigene Druckerei einrichten zu müssen. Das gehört vielmehr gerade mit zu den wirtschaftlichen Problemen, die sich an die Erfindung Gutenbergs knüpfen, daß sich die Finanzierung der Vervielfältigung der technischen Ausführung derselben gegenüber zu voller Selbständigkeit entwickelt und daß sich beide Tätigkeiten nicht nur im Sinne der Arbeitsteilung nebeneinander stellen, sondern völlig voneinander trennen und sich zu vollkommenen selbständigen Betrieben mit wesentlich verschiedener Qualität und eigenen Lebensgesetzen entwickeln. Trotzdem noch heute vielfach Verlag und Druckerei in einem Unternehmen vereinigt oder wenigstens durch Personalunion der Inhaber verbunden sind, verlangt doch auch da die Eigenheit der beiden Betriebe, daß sie in voller Selbständigkeit nebeneinander geführt werden. Wo einer über den anderen herrschen wollte, müßte der damit seiner vollen Bewegungsfreiheit beraubte Teil verkümmern und die Wirtschaftlichkeit des Ganzen leiden. Der

Trieb zu dieser völligen Verselbständigung der Druckerei als Sonderunternehmen ist nicht zuletzt im Kern der Gutenbergschen Erfindung verankert. Es gehört ja doch zum Wesen seiner Metallettern, daß sie nicht nur zur Vervielfältigung eines Textes zu verwenden sind, sondern in immer wieder veränderter Zusammenfügung zu jedem beliebigen neuen Druck benutzt werden können. Aus der Möglichkeit solcher wiederkehrender Wiederverwendung wird aber unter dem Gesichtspunkt höchstmöglicher Wirtschaftlichkeit sofort ein Zwang zu ihrer Ausnutzung in diesem Sinne. Auch die sonstige technische Einrichtung einer Druckerei strebt nach dauernder Beschäftigung; denn das Kapital, das sie im ganzen darstellt, verlangt eben nach höchstmöglicher Verzinsung, die nur durch Arbeit zu gewinnen ist. Diese Tendenz des technischen Betriebes deckt sich mit der etwaigen jedes einzelnen eigentlichen Vervielfältigungsunternehmens, das darin investierte Kapital wiederzugewinnen, nicht. Oben war gezeigt, daß der Antrieb zur Finanzierung einer Vervielfältigung verschiedensten Ursprungs sein kann und daß dieses Geschäft in mannigfaltiger Form betrieben werden kann. Der Antrieb zur bestmöglichen wirtschaftlichen Ausnutzung einer Druckerei ist immer ein und derselbe. Sie will nichts anderes als Beschäftigung für ihre Schriften und Pressen. Was und für wen sie druckt, ist ihr verhältnismäßig gleichgültig. Anders der Vervielfältigungsunternehmer, der Verleger. Er ist einerseits völlig abhängig von seinen Autoren, andererseits von seinen Absatzerfolgen und -aussichten, und seine Unternehmungen werden sich immer nach seinem Betriebskapital richten müssen. Sein Kapital ist Ware, das des Druckers sind Produktionsmittel. Mit diesem Produktionsmittel kann vor allem der Drucker auch für andere Auftraggeber als nur Buchverleger arbeiten. Dieser aber ist einseitig auf seinen engumgrenzten Arbeitsbereich beschränkt. Schon daraus ergibt sich, daß beide den Anreiz zur völligen Verselbständigung in sich bergen. Daran ändert sich auch nichts, wenn ein Unternehmer gewerbsmäßig die Finanzierung zahlreicher, verwandter oder verschiedenartiger Vervielfältigungen auf sich nimmt. Die Folge ist aber dann eben, daß sich Verleger und Drucker trennen, wie auch Urheber und Verleger sich gegeneinander verselbständigten.

Neben diesen in der Linie fortschreitender Arbeitsteilung liegenden wirtschaftlichen Auswirkungen birgt aber das von Gutenberg erfundene Vervielfältigungsverfahren noch ein eigenartiges Problem in sich, das seine Wurzel in dem Zusammenwirken technischer und wirtschaftlicher Momente hat, selber zugleich jedoch als Urelement der gesamten Organisation des Buchhandels zugrunde liegt und seine Arbeitsweise entscheidend beeinflußt. Es liegt im Wesen der Vervielfältigung, daß von der Druckform auf einmal Abzüge in Menge hergestellt werden. Der für die Anfertigung der Druckform erforderliche Aufwand von Arbeit und Kapital lohnt sich überhaupt erst, wenn eine größere Zahl von Abzügen in Aussicht genommen wird. Anderenfalls würde sich ein

anderes Vervielfältigungsverfahren als das Gutenbergsche als vorteilhafter erweisen. Immerhin bedeutet auch die Herstellung allein der Abzüge eine Kapitalinvestierung für sich, und sie lohnt sich doch nur, wenn Aussicht besteht, die Abzüge sämtlich ihrer Zweckbestimmung wirklich zuzuführen und dabei das investierte Kapital möglichst mit Gewinn wiederzuerlangen. Eine Vervielfältigungsunternehmung darf mit anderen Worten als wirtschaftliches Unternehmen nicht von vornherein auf Makulaturdrucken hinauslaufen. Das nötigt zunächst einmal zu sorgsamster Ermittlung der vorteilhaftesten Menge der herzustellenden Abzüge. Je größer deren Zahl, desto geringer ist für jeden einzelnen die Belastung aus der Herstellung der Druckform; die Satzkosten und Zurichtung für den Druck bleiben sich gleich, ob viel oder wenig Abzüge genommen werden. Je billiger aber nun der Einzelstückpreis, desto größer die Absatzfähigkeit. Doch aber wird jede Vervielfältigung eine Absatzgrenze haben, deren Überschreitung Verluste androht.

Auch sonst in der Industrie gelten ähnliche Erscheinungen. Die maschinelle Herstellung vieler Gegenstände ist nur lohnend, wenn an wirklichen Massenabsatz zu denken ist. Namentlich bei komplizierteren Waren kennt man dabei ebenfalls die Serienherstellung, die gleichfalls gewisse Ersparnisse und Verbilligungen zustande bringt. Es sind aber alles das dennoch nicht völlig dieselben Erscheinungen wie bei der Buchherstellung. Vor allem besteht kaum anderswo eine so weitgehende Beeinflussung des Einzelstückpreises durch die Menge der Gesamtherstellung wie beim Buch. Außerdem aber spielt noch ein anderes Moment eine entscheidende Rolle. Nirgends wird wie bei der Druckvervielfältigung die Entschließung hinsichtlich der herzustellenden Gesamtmenge so in einem Augenblick verlangt. Selbst der Fabrikant, der im großen auf Vorrat arbeitet, behält im Grunde völlige Freiheit, in jedem Augenblick zu bestimmen, welchen Umfang er seiner Erzeugung geben will. Er braucht sich nie von vornherein auf eine bestimmte Menge festzulegen. Die Serienherstellung bleibt gegenüber der möglichen wie tatsächlichen Gesamtherstellung meist nur von sehr beschränktem Umfang und bedeutet im Grunde nur die Zerlegung einer Gesamtherstellung in enger zusammengefaßte, periodisierte Teilabschnitte. Der Entschluß, jeweils sofort an die Arbeit für eine solche ganze Gruppe zu gehen, ist bei weitem nicht so folgenschwer wie der des Verlegers bei der Bestimmung seiner Auflage. Zugleich ist die Bemessung der Serie wohl meist rein von Erwägungen herstellungstechnischer Herkunft unter Berücksichtigung der verfügbaren Mittel, weniger aber von solchen im Hinblick auf den Absatz bestimmt. Anders beim Druck. Von der technischen Seite her besteht hier ein Zwang zu einer bestimmten Auflagehöhe nicht. Deren Maß richtet sich nur nach Erwägungen, die im Zusammenhang mit der Absatzfrage stehen.

Aber allerdings ist von der technischen Eigenart der Gutenbergschen Erfindung

her ein überaus starker, unabwendbarer Zwang vorhanden, sofort eine Gesamtherstellung zu beschließen, die eine Serienherstellung in größtem Maßstab darstellt. Der Druck kann nicht in Teilserien zerlegt werden, weil es ja die Eigenart der Druckform ist, daß sie aus wirtschaftlichen Gründen möglichst rasch wieder aufgelöst wird, um zu völlig anderen Vervielfältigungen neu verwandt werden zu können. Die Wiederherstellung der Druckform aber für weitere Vervielfältigungen derselben Art erfordert erneuten Aufwand beträchtlicher Mittel. Man kann nun wohl auch den Satz einige Zeitlang stehen lassen und für fortlaufende Drucke bereithalten. Die Erfindung der Stereotypie hat im übrigen zugleich eine beträchtliche Erleichterung gebracht. An Stelle des völligen Neusatzes oder der Aufbewahrung des Originalsatzes genügt danach das Anfertigen und Aufbewahren von Matern, die jederzeit neu ausgegossen werden können und so sofort wieder verwendungsfähige Druckplatten ergeben. Ähnlich wirken die neueren anastatischen Verfahren. Aber auch das macht doch, abgesehen davon, daß der Weg nicht überall gangbar ist, wie das Stehenlassen des Originalsatzes stets große Kosten und befreit nie völlig von dem Zwang zur Auflagenherstellung in jedem einzelnen Fall. So bleibt diese das Charakteristikum der Buchherstellung überhaupt. Vervielfältigung muß stets in Auflagen geschehen. Sie kann sich nicht elastisch dem Absatz anschmiegen, eilt ihm vielmehr immer bald voraus, bald hinkt sie ihm nach. Die Ermittlung des jeweiligen Herstellungsoptimum bleibt stets auf Schätzung angewiesen und belastet somit das Unternehmen immer mit einem beträchtlichen Risiko.

Soweit das Fertigmachen, das Heften und Binden des Buches in Frage kommt, spielt das Auflagenproblem keine so ausschlaggebende Rolle. Wohl ergibt auch hier namentlich seit Einführung maschineller Arbeit ein großer Auftrag nicht unbeträchtliche wirtschaftliche Vorteile und Erleichterungen. Aber ganz anders als beim eigentlichen Druck kann sich die Fertigstellung hier doch laufend dem Absatz anpassen. Nach Anfertigung der für den ersten Vertrieb benötigten Exemplare kann der Rest der Auflage zunächst unbeschadet roh liegen bleiben. Der Verleger spart dabei, wenn der Absatz die Hoffnungen enttäuscht, unbedingt die für das Binden anzusetzenden Kosten. Außerdem braucht er in jedem Fall weniger Betriebskapital festzulegen. Auch das zeigt, wie die Eigenart der Ware Buch viel stärker vom Vervielfältigungsvorgang her bestimmt ist, während das Binden mehr für sich steht. Solange der Verleger nur rohe Bogen lieferte, spielte dieser Arbeitsvorgang für seine Kalkulation überhaupt keine Rolle. Im übrigen wird durch das Auflagenproblem aber auch die Absatzorganisation beeinflußt. Da sofort soviel Abzüge angefertigt werden, wie man überhaupt zunächst abzusetzen hofft, besteht auch von Anfang an Bedürfnis nach einem Vertriebsapparat, der die Auflage möglichst rasch ihrer Bestimmung zuführt. Die Aufnahmefähigkeit dieses Betriebsapparates beeinflußt aber auch ihrerseits wieder

die Bemessung der Auflagenhöhe. Es sind in der Tat wirtschaftliche Auswirkungen mannigfachster Art, die sich aus dieser Grundbedingung ergeben.

Um so beachtlicher sind alle diese Momente, weil sich aus ihnen auch bestimmte rechtliche Folgerungen ergeben. Die Zerlegung der Vervielfältigung im Sinne fortschreitender Arbeitsteilung stellt zwischen den Trägern der einzelnen Teilvorgänge notwendigerweise bestimmte Rechtsbeziehungen her. Im Grunde bleibt ja die ganze Vervielfältigung ein einheitlicher Akt. Daran ändert es nichts, wenn auch die Finanzierung wie die rein technische Arbeit größter Verselbständigung erlagen. Gerade das Erhaltenbleiben einer Grundtendenz im ganzen und die innere Verknüpfung und gegenseitige Abhängigkeit der Einzelakte verlangt aber nach gesetzlicher Ordnung und geregelten Rechtsbeziehungen. Hier spielt die Nachdruckfrage die Hauptrolle. Ob jeder, der im Besitz der nötigen technischen Einrichtungen ist und den erforderlichen Einsatz wagt, ohne weiteres die Vervielfältigung eines ihm bekannt und zugänglich werdenden Textes vornehmen dürfe, auch gegen den Willen des geistigen Urhebers, das ist das Problem. Von seiner billigen Lösung hängt die Existenzfähigkeit der Gutenbergschen Erfindung völlig ab. Auch dabei spielt der eben dargetane Zwang zur Auflagenerzeugung die ausschlaggebende Rolle. Denn wie soll ein noch als rationell anzuerkennendes Auflageoptimum überhaupt auch nur schätzungsweise ermittelt werden können, wenn es durch völlig willkürliche, unberechenbare Konkurrenzproduktion in jedem Augenblick vollkommen über den Haufen geworfen und illusorisch gemacht werden kann? Wer wird das Risiko der Finanzierung übernehmen können und wollen, wenn die Früchte anderen zum Raube fallen? Die Entstehung eines lebensfähigen, berufsmäßigen Vervielfältigungsgewerbes vornehmlich finanzierenden Charakters neben den technischen Vervielfältigungsbetrieben und mit gewissen Verpflichtungen gegenüber den Verfassern der zu vervielfältigenden Texte war nur denkbar, wenn es die Gefahren des Nachdrucks so weit zu beschwören gelang, daß nicht jede Wirtschaftlichkeit von vornherein ausgeschlossen blieb.

Die ersten Versuche, den Nachdruck zu bekämpfen, erkannten das Problem noch nicht in seinem Kern. Sie gingen davon aus, die technische Ausübung der Vervielfältigung unter besonderes Recht zu stellen. Dabei knüpfte sie teilweise an die Vorbilder des Zunftzwanges an. Das Drucken wurde als privilegierte Beschäftigung monopolisiert. Man ließ nicht jedermann eine Druckerei einrichten und drucken. So glaubt man, der Gefahr unerwünschter wilder Konkurrenz vorbeugen zu können. Da ja aber der Drucker meist nur im Auftrage dessen arbeitete, der die Vervielfältigung finanzierte, knüpfte die Privilegierung auch hier an. Allein die gewerbsmäßige Finanzierung, die eigentliche Verlegertätigkeit war doch nie in dem Maße der Zeit entsprechend zunftmäßig abgesondert, daß ein eindeutiges Verlagsrecht damaligen Stils sich darauf hätte aufbauen lassen. Namentlich die unklare, stets flüssige Abgrenzung der eigentlichen Verlegerstel-

lung dem Urheber wie dem Drucker gegenüber — beide können immer wieder ebenfalls als Verleger tätig sein —, erschwerte die Sicherung gegen Nachdruck, sofern sie eben vom Verleger ausgehen sollte. Es entspricht dieser Unklarheit, daß das Privileg oft auf das Werk statt auf eine daran interessierte und dafür verantwortliche Person abgestellt wurde. Mit dem Privilegienschutz verband sich dabei auch die Zensur, indem nur genehme Werke und Personen Schutzversprechen erhielten, andere aber gleich unterdrückt wurden. Endlich knüpfte daran auch noch die Einrichtung der Pflichtexemplare an. Ursprünglich wohl als Entgelt für den gewährten Schutz, dann auch zur Erleichterung der Beaufsichtigung durch die Zensurbehörden wurde die Ablieferung bestimmter Exemplare meist an die zuständige Bibliothek gefordert, eine Einrichtung, die noch heute vielfach besteht, obwohl sich die Verhältnisse völlig gewandelt haben.

Solange aber nicht das Vervielfältigen selbst unter besonderes Recht gestellt wurde, sondern lediglich entweder die Träger der Vervielfältigung oder des Vervielfältigungsprodukts, konnte, noch dazu in einer Zeit beschränkter territorialer Reichweite des Rechtsschutzes, eine wirkliche Lösung des Problems überhaupt nicht erwartet werden. Es blieben zu viele Lücken und Löcher, durch die Rechtsverletzer hindurchschlüpfen konnten. Lange hat man zunächst nur in der Richtung eines geschlossenen Ausbaues und der Erweiterung des territorialen Geltungsbereichs der Rechtsordnung eine Verbesserung gesucht. Reichsprivilegien und Verschärfung des Rechtsschutzes an den unentbehrlichen Hauptverkehrsplätzen, vor allem im Bereich der Leipziger Messe, sollten die Lösung bringen. Da die Waffe stumpf blieb, suchte der ja über die territoriale Zersplitterung des deutschen Sprachgebiets hinaus geeinte und verhältnismäßig straff zusammengefaßte Buchhandel im Wege des Selbstschutzes weiterzukommen. Auch das aber führte zunächst nicht zum Ziel, wenigstens nicht auf direktem Wege. Indirekt allerdings ging aus diesen Bestrebungen letzten Endes der Anstoß zur wirklichen Vereinigung des Fragenkomplexes hervor. Das Entscheidende war die Erkenntnis, daß auch die Beziehung des Verlegers zum Urheber rechtlich schon besonders geregelt sein mußte, wenn Nachdruck unmöglich gemacht werden sollte. Der Urheber wurde als erstes Rechtssubjekt der Vervielfältigung erkannt. Finanzierung und erst recht technische Ausführung der Vervielfältigung wurden als lediglich sekundäre Erscheinungen festgestellt. Damit konnte das in ihnen wirksam werdende Recht als lediglich vom Urheber delegiertes bezeichnet werden. Das alleinige Recht des Urhebers auf die Vervielfältigung seines Werkes wurde der Ausgangspunkt. Auf ihm baut das Verlagsrecht auf. Für die Regelung der Rechtsbeziehungen zwischen Verleger und Autor genügt dann schon das allgemeine Recht. Zur völligen Durchführung des Urheberrechtsschutzes war noch eine internationale Erweiterung der Gesetzgebung erforderlich. Sie ist in der Berner Konvention erreicht. Von da ab steht nun das Vervielfältigen

unter dem besonderen Recht, das die wirtschaftliche Verwertung der Gutenbergschen Erfindung und damit überhaupt ihre Wirksamkeit für unsere Kultur sichert. Zwar deckt der Urheberrechtsschutz nur die Neuschöpfungen der lebenden Autoren bis zu 30 Jahren nach ihrem Tode. Von da an sind alle Texte gemeinfrei und der Vervielfältigungskonkurrenz völlig preisgegeben. Das spielt auch in der Buchproduktion eine beträchtliche Rolle. Das Rückgrat der verlegerischen Betätigung bildet aber doch die rechtliche Sicherung eben der Neuproduktion wenigstens für Jahrzehnte.

Alles das aber gibt nun der Ware Buch ihre besondere Eigenart. Sie ist das Produkt eines einzigartigen technischen Prozesses und steht als solches unter den besonderen Bedingungen technischer und wirtschaftlicher Art, die aus der Gutenbergschen Erfindung folgen. Dazu aber steht diese Ware in gewissem Umfang nun notwendigerweise auch noch unter besonderem Recht. Die Funktion des Vervielfältigens verlangte danach, namentlich nach ihrer arbeitsteiligen Zerlegung; denn sie war weder unter die Begriffe des Kaufs, der Leihe usw., noch unter die der Leistung, des Dienst- und Werkvertrags usw. ohne weiteres unterzubringen. Wenn man hier schließlich von immateriellem Güterrecht gesprochen hat, so ist das nur der Ausdruck dafür, daß eben ein ganz besonderes Rechtsgebilde vorliegt. Tatsächlich scheint damit der Kern noch keineswegs getroffen. Auch die oft gewählte Bezeichnung des Buches als Massenware und Monopolware trifft nicht das Wesen der dabei ins Auge gefaßten Erscheinungen. Es gibt Bücher, die so bezeichnet werden können. Aber für das Buch an sich, für diesen Warenbegriff im ganzen, treffen jene Merkmale nicht ohne weiteres zu. Der zeitlich begrenzte Urheberschutz schafft kein unbedingtes Monopol, er kommt überhaupt nur für einen Teil der Buchproduktion, nämlich für Neuschöpfungen in Frage, und der Zwang zur Auflagenproduktion erzeugt nicht immer und überall Massenware im engeren Sinne dieses Wortes. Deren Charakter bestimmt sich überhaupt nicht allein von der Herstellungsseite her. Mindestens ebenso wichtig ist dabei vielmehr die Seite des Verbrauchs und der Absatzorganisation. Massenware muß auch in Massen vertrieben werden können. Das trifft gerade beim Buch nicht zu.

*

Im Vervielfältigen liegt das Problem der Verbreitung zugleich schon beschlossen. Vervielfältigung setzt die Absicht und den Wunsch der Verbreitung des Vervielfältigten voraus und erhält im Grunde nur dadurch Sinn. Der Urheber bringt ja doch seine Gedanken nur zu Papier und läßt das Manuskript gedruckt vervielfältigen, nur um in weitere Kreise zu dringen, als er allein mit mündlichem Vortrag erreichen könnte. Aber auch dort, wo nicht der Urheber selbst, sondern andere Interessenten oder der gewerbsmäßige Unternehmer die Ver-

vielfältigung veranlassen und übernehmen, ist die Absicht weitestmöglicher Verbreitung von Anfang an bestimmend. Die für die Drucklegung nötigen Aufwendungen wären zwecklos vertan, blieb das Gedruckte hinterher liegen. Erst wenn es in Händen aller möglichen Leser ist, ist das Ziel der ganzen Unternehmung erreicht. Der Einfluß des Urhebers, zum mindesten der des geistigen Gehaltes des Buches, der zur Vervielfältigung veranlaßte, erstreckt sich damit über die technische Herstellung hinaus bis in die Verbreitung. Sämtliche Einzelvorgänge von der ersten Hervorbringung an bis zum letzten Verkaufsakt, der das Buch endlich in den Besitz des eigentlichen Benutzers gelangen läßt, stellen sich so als eine geschlossene Kette dar. Während sich bei den meisten Waren sonst die Herstellung und der Vertrieb völlig selbständig und getrennt organisieren können, liegt beim Buchhandel ein weit stärkerer Zwang vor, beides vereint zu halten. Weil beim Buch in der Herstellung auch schon die Idee der Verbreitung mit enthalten ist, stehen sich überhaupt Buchhersteller (Verleger) und Buchvertreiber (Sortimenter) gar nicht in dem Sinne scharf als Produzent und Händler gegenüber, wie das für andere Waren ohne weiteres gilt. Der reine Sortimenter unterscheidet sich vom reinen Verleger wohl dadurch, daß er nur noch fertig eingekaufte, nicht mehr auch selbst hergestellte Ware vertreibt. Aber die Umkehrung dieses Satzes, um so den Verleger zu kennzeichnen, zeigt schon, daß eben auch dieser nicht nur Hersteller, sondern ebenfalls Vertreiber ist und bleibt. Ein Unterschied könnte nur darin liegen, daß der Sortimenter den Vertrieb nur an letzte Abnehmer, der Verleger aber nur an Wiederverkäufer zu tätigen hätte. Dem widerspricht jedoch die geschichtliche Entwicklung und die Tradition. Kann überhaupt der Verleger den Gedanken des Vertriebs auch im Hinblick auf die letzten Abnehmer aus seiner Tätigkeit ausschalten? Reiner Hersteller ist im Hinblick auf die Buchware von der geistigen Seite her der Autor, von der technisch-stofflichen der Drucker. Der Verleger aber ist, wie es schon in dem für ihn erhaltenen, ursprünglich aber eine weitverbreitete und keineswegs etwa auf das Buchgewerbe beschränkte wirtschaftliche Erscheinung bezeichnenden Namen liegt, ein Unternehmer, der neben der Herstellung auch den Absatz finanziert und organisiert. Herstellung und Vertrieb bilden daher beim Buch mehr als bei wohl allen anderen Waren notwendigerweise ein zusammenhängendes Ganze. Mehr als jeder andere Händler muß sich der Buchhändler dabei noch besonders bewußt bleiben, daß er nicht so sehr sich selber dient als vielmehr in erster Linie der geistigen Tendenz seiner Ware. So weitgehend also auch der eigentliche Herstellungsvorgang, die Technik der Vervielfältigung und die darin liegenden Bedingungen wirtschaftlicher und rechtlicher Art das besondere Wesen der Ware Buch begründen und bestimmen, mit der Herstellung allein ist es doch nicht getan. Sie setzt sich fort in der Verbreitung, und von hier aus gewinnt die Ware Buch weitere wesen-

bestimmende Merkmale und besondere Lebensbedingungen. Jedenfalls werden Methode und Organisation der Verbreitung jenes eigenartigen, eigenrechtlichen Vervielfältigungsproduktes Buch nun der eigentliche Inhalt des Handels mit Büchern.

In der ersten Zeit nach Aufkommen des Buchdrucks konnte von einer Organisation des Buchhandels oder besser gesagt von einem organisierten Buchhandel noch nicht gesprochen werden. Der Schwerpunkt lag zunächst vor allem in der Herstellung von Druckerzeugnissen. Soweit sie in bestimmtem Auftrag erfolgte oder von vornherein für einen bestimmten Zweck und im Interesse bestimmter Abnehmer geschah, stellte ja der Vertrieb gar keine besonderen Aufgaben. Vertrieb und Verbreitung waren unter diesen Umständen praktisch nichts anderes als Ablieferung und Verteilung. Erst sobald die Drucklegung Sache selbständiger, kaufmännisch gedachter Unternehmungen wurde, vor allem als sich ein gewerbsmäßiges Verlegertum zu entwickeln begann, wurde die Organisation des Vertriebs, des Absatzes eine Aufgabe. Noch mehr galt das für die Vervielfältigungsunternehmungen, die auf einen noch nicht bestimmt erkennbaren und deutlich abgegrenzten Hörer- und Abnehmerkreis wirken wollten. Selbstverständlich mußte sich diese Vertriebstätigkeit für Bücher in die allgemeine Entwicklung und in bestehende Handelseinrichtungen einfügen. Einesteils konnte dabei an ältere Erscheinungen angeknüpft und auf ihnen fortgebaut werden. Schon vor Gutenberg gab es einen Handschriftenhandel. Die Brief- und Kartenmaler trieben längst ein lebhaftes Gewerbe. Der Ablaß- und Wallfahrtshandel ist zu nennen. Auch des Bänkelsängers und seiner Verwandten ist hier zu gedenken. Soweit diese Kreise nun an die Stelle des bisher benutzten Herstellungsverfahrens für ihre Waren und Vertriebsgegenstände die Erfindung Gutenbergs zu verwenden begannen und mit Druckerzeugnissen zu handeln anfingen, wurde ihr Handel eben zu einem guten Teil Buchhandel. Anderenteils mußte dieser an die vorhandenen Abnehmerorganisationen und vor allem an die bestehenden Verkehrseinrichtungen anknüpfen. Noch waren anfangs Klöster und Klerisеien, dazu die Universitäten und hohen Schulen die vornehmlichsten Abnehmer. Sie mußten also am besten direkt aufgesucht werden. Bei den großen Verkehrsschwierigkeiten bot sich aber die einfachste Gelegenheit, die Ware Buch an ihre Bestimmungsorte zu bringen, wenn man sie mit anderen Waren zusammenreisen ließ. Der reisende Kaufmann wurde der gegebene Vermittler in vielen Fällen. Die gewohnten Treffpunkte und Versammlungen des allgemeinen Handels aber, die Messen und Märkte, empfahlen sich zugleich von selbst zum Abschluß der Geschäfte, zur Zusammenkunft und Aussprache. Hier traf der Verleger auch den Papierhändler oder -fabrikanten. Alles das machte aber noch keinen organisierten Buchhandel. Es handelte sich dabei zunächst nur um völlig getrennt nebeneinander her laufende, verschiedenartige Einzelbewegungen. Jeder

Hersteller suchte zunächst einmal immer nur seine eigene Ware an den Mann zu zu bringen. Wichtiger aber für die Entstehung eines wirklichen Buchhandels in unserem heutigen Sinne wurde erst ein anderes Interesse, nämlich das der Bücherkäufer.

Die Gestalt des Buchkäufers war nicht zu allen Zeiten dieselbe, auch nicht immer von einheitlicher Erscheinung. In den ersten Zeiten des Buchdrucks standen sich ganz verschiedene Typen gegenüber; um nur die hauptsächlichste zu nennen: der Kleriker, der Humanist, der städtische Patrizier, dazu namentlich im Zusammenhang mit den reformatorischen Bewegungen die Masse der Bauern und des städtischen Proletariats. Die Reformation brachte die konfessionelle Trennung der Marktgebiete. Zugleich vollzog sich damals mit der beginnenden Entthronung des Lateins als der internationalen Verkehrssprache der Gebildeten ganz Europas die nationale Abgrenzung des Büchermarktes. Außerdem entstand aber gerade aus den Nachwirkungen des Humanismus und der Reformation für die Folgezeit tatsächlich so etwas wie eine einheitliche, geschlossene, besondere Buchkäufertype. Es ist der Deutsche, der die Lateinschule durchgemacht hat und anschließend die Universität besuchte. Auf seine Bedürfnisse bleibt bis weit ins XIX. Jahrhundert hinein der Buchhandel vornehmlich eingestellt. Daneben hat es immer noch andere Bücherkäufer gegeben, deren Bedürfnisse mehr in Gesangbuch, Postille und Kalender Ausdruck und Befriedigung fanden. Sie sind für die Gesamtentwicklung des Buchhandels nicht belanglos. Sie spielten aber doch eine untergeordnete Rolle. Der Buchhandel, dessen Organisation wir bewundern und noch heute genießen, war fast ausschließlich auf den „Gelehrten" zugeschnitten. Das gilt in großem Umfang noch für die erste Hälfte des XIX. Jahrhunderts. Seit der Zeit der Klassiker, seit der Mitte des XVIII. Jahrhunderts wuchs aber doch schon eine andere Käuferschicht heran, die nicht so sehr auf gelehrte als vielmehr auf allgemeine Bildung Wert legte. Sie spielt eine mehr und mehr bedeutende Rolle. Die neueste Zeit fügt zu den auf Unterhaltung und Belehrung eingestellten Bücherkäufern noch den aus rein praktischen Interessen nach einem Buchhandwerkszeug Greifenden. Das gedruckte Wort umspannt ja längst jede Lebensregung. Damit setzt zugleich eine starke Differenzierung der Käuferschaft ein. Man hat es nun wieder nicht mehr mit einem einheitlichen Typ, sondern mit sehr vielen verschiedenen zu tun. Das stellt den Buchhandel vor neue Aufgaben, und vielleicht sind allein gerade in diesen Wandlungen die Schwierigkeiten begründet, unter denen der Buchhandel heute offensichtlich leidet.

Buchvertrieb, vom Standpunkt dieser Konsumenten aus betrachtet, sieht sich ganz anders an als lediglich unter dem Einfluß der Absatzinteressen des Produzenten. Der letztere denkt, wenn er den Vertrieb organisiert, meist nur an ein bestimmtes, gerade hergestelltes und nun zu verbreitendes Werk. Besten-

falls bearbeitet er den Vertrieb aller seiner bereits hergestellten Verlags=
erzeugnisse gemeinsam. In der Natur der Sache liegt es aber auch dann,
daß er, solange er lediglich als Hersteller denkt, sich eben nur der Verbreitung
und dem Absatz seiner eigenen Ware, nicht aber zugleich solcher fremder Herkunft
wird widmen wollen, handelt es sich dabei doch um Konkurrenz. Anders stellt
sich dem Bücherkäufer die Sachlage dar. Im einzelnen Augenblick wird allerdings
auch für ihn jeweils ein bestimmtes Werk oder ein Verlag mit seiner besonderen
Produktion im Mittelpunkt des Interesses stehen können. Er wird dann das
gerade gefragte Buch kaufen oder dem an ihn herantretenden Verleger alles
abnehmen, was er just aus dessen Verlag brauchen kann. Insofern würden
sich Angebot und Nachfrage in diesem Fall in einer für beide Teile gleich=
gearteten Form treffen. Auf längere Dauer aber betrachtet und die Gesamtheit
der Bücherkäufer zusammengenommen, verschiebt sich das Bild auf deren Seite
beträchtlich.

Ein ganzes Volk auf hoher Kulturstufe stellt in sich einen so ungeheuer viel=
seitigen Buchbedarf dar, daß dieser gar nicht von einer einzigen Stelle und aus
einer einzigen Hand gedeckt werden kann. Die restlose Zusammenfassung der
gesamten Produktion in einem Betrieb ist, zumal die Vielheit der Autoren
immer unentbehrlich bleibt, von allen kulturpolitischen Bedenken abgesehen,
eine praktische Unmöglichkeit. Auch daran wird jeder Gedanke einer Soziali=
sierung des Buchhandels stets scheitern müssen. Es wird immer eine Vielheit
der Produktionsstellen nötig bleiben. Das verlangt schon die starke Differen=
zierung des Buchbedarfs nach der ästhetischen Seite wie nach dem geistigen
Niveau und der praktischen Bestimmung. Jeder Bücherkäufer verlangt normal
stets ein ganz bestimmtes Buch, das nicht beliebig durch andere ersetzbar ist.
Nicht nur die Zweckbestimmung und der Inhalt geben dem Buch starke Indi=
vidualität. Mindestens ebenso sehr tut das der Autorname, ja die Ausstattung
und die Verlagsbezeichnung. So unerschöpflich die Fülle der Wirkungsmög=
lichkeiten, so vielseitig der Bedarf, so groß auch die Abwandlungsfähigkeit jedes
Buchthemas. Dementsprechend müssen sich auch die Produzenten differenzieren,
wie sie zugleich auf Arbeitsteilung bedacht sein müssen. Im Anfang war wohl
der einzelne Verlag noch imstande, sich einer sehr vielseitigen Produktion zu
widmen. Noch heute gibt es solche Universalverlage. Sie haben auch den Vorteil,
daß sie in sich einen gewissen Risikoausgleich finden können und Fehlschläge
auf einem Gebiet leichter durch Erfolge auf anderen wettzumachen hoffen
dürfen. Aber die Vorteile der Spezialisierung im Sinne weit intensiverer Arbeit
sind doch zu groß, als daß die Entwicklung nicht diese Richtung hätte nehmen
sollen. Den Risikoausgleich bringt hier die entsprechende quantitative wie quali=
tative Ausgestaltung des Unternehmens. Zur Spezialisierung drängte auch die
zunehmende Konkurrenz. Jede Neugründung auch hat um so bessere Aussichten,

je größere Eigenart sie besitzt, sei es, daß sie Neuland erschließt, sei es, daß sie einen neuen persönlichen Ton findet. Damit wird aber das Bild naturgemäß bunter und bunter.

Jeder einzelne Bücherkäufer stellt nun in sich einen kleinen Ausschnitt aus dem Gesamtbuchbedarf seines Volkes dar, dessen Vielseitigkeit und Differenzierung ebenfalls immer noch groß genug ist, um die Möglichkeit der Befriedigung aus einer Herstellerhand undenkbar bleiben zu lassen. Trotzdem wird er stets bestrebt sein, seinen gesamten Bedarf aus einer Hand zu decken. Es kommt ihm aber dabei nicht darauf an, daß ihm die Gegenseite alles, was er braucht, herstellt, nur darauf, daß sie es ihm liefert. Und so ist deshalb auch eine Verwirklichung möglich. Der Konsument wünscht sich einen Buchhändler als Gegenüber, nicht so sehr einen Verleger im engeren Sinne. Damit ist aber eine ganz neue Richtung eingeschlagen. Dazu ist zu beachten, daß sich jeder der vielen Verleger immer an das gesamte Sprachgebiet wenden muß. Denn selbst wenn er sich auf ganz bestimmte Bücherkäufertypen spezialisiert, so sitzen doch auch die für ihn in Betracht kommenden innerhalb des gesamten Marktgebietes nicht an einer Stelle, sondern sind darüber mehr oder weniger dicht verteilt. Wohl gibt es auch einen landschaftlich oder sogar lokal spezialisierten Verlag. Doch er ist nicht ausschlaggebend. Immerhin zeigt sich hier eine Tendenz, die im ganzen wirkt. Was liegt dann aber vom Standpunkt der Bücherkonsumenten aus näher, als das gesamte Marktgebiet trotzdem allgemein regional aufzuteilen, innerhalb dieser Untermärkte den Gesamtabsatz zusammenzufassen und auch die einzelnen Typen zu größeren Gruppen zusammenzuordnen? Schon aus Bequemlichkeit wird selbst der Bücherkäufer mit stark spezialisierten Interessen lieber in der Nähe als aus der Ferne kaufen. Er wurzelt fester in der engeren Heimat. Sagt die Herstellung: Mein Feld ist die ganze Welt!, so kommt der Buchhandel doch wie aller Handel nicht ohne Lokalmärkte aus. Freilich ist bezeichnenderweise gerade im Buchhandel der Aufbau der Handelsorganisation nicht besonders verzweigt noch vielgestaltig. Zwischen Verleger und Sortimenter stehen kaum irgendwelche Zwischenglieder. Die wenigen Erscheinungen eines besonderen Großhandels spielen eine verhältnismäßig bescheidene Rolle. Jede wirkliche Pyramide vom Detail- über den Grossohandel zur Produktionsspitze fehlt. Das zeichnet den Buchhandel aus und sichert den letzten Konsumenten vor ungebührlicher Belastung mit Zwischengewinnaufschlägen. Der Buchhandel ist eben im ganzen eine einzige wohlorganisierte, gewissermaßen genossenschaftliche Vertriebsanstalt. Immerhin war doch wenigstens die Ausbildung und Zwischenschaltung eben besonderer Händlerorgane neben den bloßen Herstellern zur Bewerkstelligung des Ausgleichs zwischen den an sich völlig andersartigen Differenzierungen des letzten Konsums und der eigentlichen Herstellung unentbehrlich.

Noch ein Weiteres wirkt dabei mit. Buch und Konsument stimmen in ihrer Lebensdauer und in ihrem Lebensablauf nicht überein. Für die verschiedenen Bücherkäufer wird dasselbe Buch zu ganz verschiedenen Zeiten Gegenstand des Interesses. Es gibt allerdings kurz- und langlebige Bücher. Jene wenden sich wohl ungefähr zu gleicher Zeit, jedenfalls innerhalb einer verhältnismäßig knappen Zeitspanne an die gesamte vorhandene und erreichbare Abnehmerschaft, und die Aufnahme, die sie dabei finden, entscheidet endgültig über ihr Schicksal. Sie sind aber eben doch nicht die einzigen Vertreter der Gattung. Daneben spielen die länger lebenden die größere Rolle. Viele halten sich durch Generationen lebendig. Immer neue Abnehmer dafür wachsen heran. Ist der Kreis der Interessenten für ein solches Werk verhältnismäßig klein, so wird sich die Absatzperiode für die aus rechnerischen Gründen doch nun einmal in bestimmter Höhe nötige Auflage besonders lang erstrecken. Inzwischen hat jeder dieser Interessenten aber zugleich auch immer wieder andere Buchbedürfnisse, mag es sich nun um ebenfalls langlebige Werke oder um Eintagsfliegen handeln. Der Umfang des Gesamtbuchbedarfs jedes einzelnen Konsumenten weist dabei aber auch noch beträchtliche Unterschiede auf. Ebenso verteilt sich die Aufnahmefähigkeit der verschiedenen Käuferschichten und -typen auf die einzelnen Bucharten nicht gleichmäßig. Überdies spielt dabei auch noch die Tatsache eine Rolle, daß das Buch nicht eigentlich verbraucht wird. Es überdauert oft das Leben des ersten Käufers und dient noch seinen Erben. Die Vertriebsorganisation ist daher gar nicht auf den Bedingungen eines Einzeltyps weder der Ware Buch noch des Käufers aufzubauen. Sie kann sich nur auf das Buch schlechthin gründen. Auch deswegen empfiehlt sich das Zwischenschieben eines Maklers, der sich ausschließlich den Bedürfnissen der Abnehmerschaft anpaßt und alle diese Spannungen zu lösen übernimmt. Betriebstechnisch finden dabei vor allem die sehr unterschiedlichen Umschlagszeiten der verschiedenen Bücher am besten ihren Ausgleich. Die Gestaltung dieser Umschlagszeiten hängt ja nicht allein von der Ware ab, sondern auch vom Markt. Der Verleger spürt in erster Linie die Besonderheit der Umschlagsperiode, die von der Ware ausgeht, und er muß sich in der Gestaltung seines Verlagsbetriebs vor allem danach richten. Er braucht sich nicht davon abhängig zu machen, ob dieses oder jenes Buch hier besser und dort schlechter geht, ob eine Gegend ein vorzügliches Absatzgebiet, eine andere aber ein höchst undankbares ist. Dieses von der Besonderheit des lokalen Marktes bedingte raschere oder langsamere Umsetzen der Ware Buch überhaupt stört im Grunde die Einheitlichkeit der Erscheinung, die sich ihm auf Grund der Statistik seines Gesamtabsatzes eröffnet und für seine Erfolgsrechnung maßgeblich sein wird. Selbstverständlich wird auch der Verleger die lokalen Einzelergebnisse beachten und unter Umständen zum Anlaß entsprechender Maßnahmen nehmen. Doch käme er in die Brüche, wollte er seinen Gesamt-

arbeitsplan anders als nach den Bedingungen des Gesamtmarktgebiets einrichten. Sein Arbeitsrhythmus ergibt sich aus den Lebensbedingungen allein der von ihm verlegten Werke. Für jeden Verlag ist er anders. Der durch die Zusammensetzung und die Kaufkraft der einzelnen lokalen Käuferschaften bedingte Umschlagrhythmus an allerlei Buchware dagegen verlangt an Ort und Stelle einen Makler, der eben auf das Buch an sich, nicht nur auf einen Verlag oder einzelne Bücher eingestellt ist.

Ein letztes ist endlich noch zu erwähnen, das zugleich die Zusammenfassung aller Kräfte des Buchhandels in einheitlicher Organisation herbeiführen half. Es liegt in der Vervielfältigung tendenzmäßig einbegriffen, daß das Einzelexemplar nach besonderer Billigkeit strebt. Je geringer der Preis, desto größer die Verbreitungsmöglichkeit, desto größer der wahrscheinliche Markt. Je geringer der Einzelpreis, desto brennender aber auch die Aufgabe, die Vertriebskosten so weit wie immer möglich zu verbilligen. Auch das gehört zur Eigenart der Ware Buch, daß es normal immer nur in einem Stück gekauft wird. Die Herstellung zwar erfolgt mengenmäßig. Der Vertrieb aber ist geradezu atomisiert. Selbst der Wiederverkäufer kann die Ware stets nur in unverhältnismäßig kleinen Quantitäten beziehen. Wenn er sie dann im Einzelverkauf abgibt, trägt der einzelne Verkaufsakt in den seltensten Fällen für sich die dabei entstandenen Unkosten, da der Einzelumsatz eine viel zu geringe Summe darstellt. Ohne irgendeinen Ausgleich wäre das gar nicht zu ertragen. Der aber ist eben nur durch Zusammenfassung der Umsätze zu erreichen. Wollte sich jeder Verleger, wie es im Anfang der Fall war, ganz selbständig für sich einen eigenen Vertriebsapparat für das gesamte Absatzgebiet aufbauen und unterhalten, so wäre die Belastung für alle viel zu hoch. Der Apparat des einen Verlegers kann nun aber, Gegenseitigkeit vorausgesetzt, angesichts der natürlichen Zusammenfassung des Bedarfs auf regionaler Grundlage und in den einzelnen Buchkäufertypengruppen ohne weiteres in den Dienst auch anderer Verleger gestellt werden. Jeder darf sich nur nicht ausschließlich als Hersteller fühlen, muß vielmehr die Verpflichtung dem Bücherkäufer gegenüber stärker empfinden und wirklich nur als Buchhändler den eigenen Vorteil im Nutzen des Ganzen finden lernen. Die Gemeinsamkeit der Interessen hat sich schon sehr früh stark genug erwiesen, um eine solche Arbeitsvergemeinschaftung innerhalb des Buchhandels herbeizuführen.

Es wirkte dabei mit, daß die sachliche Differenzierung und arbeitsteilige Spezialisierung innerhalb des Verlags gerade in Deutschland zusammenfiel mit einer regionalen Dislozierung. Das erleichterte, daß diese Verleger namentlich in der Anfangszeit als Buchhändler im wahren Sinne zugleich die Funktionen des Vertriebs, nun aber nicht nur für ihre eigene Erzeugung, sondern für deutsche Bücher überhaupt, gleichgültig welcher Herkunft, übernehmen konnten.

Während vor allem Frankreich und England schon früh sich zu geschlossenen, straff zentralisierten Einheitsstaaten entwickeln konnten, blieb das deutsche Sprachgebiet bis in die letzte Zeit in zahlreiche selbständige Territorialstaaten größeren oder kleineren Umfangs zersplittert. Jeder von ihnen entwickelte seinen eigenen politisch-dynastischen und geistigen Mittelpunkt. Daneben führten vielfach getrennt noch besondere Stätten der Wissenschaft ihr eigenes Leben. Auch aus den konfessionellen Gegensätzen ergeben sich Verschiedenheiten der Verhältnisse. Alles das machte von vornherein die Errichtung eines weit verzweigten und künstlichen Baus nötig, den buchhändlerischen Verkehr und die aus der Vervielfältigung fließende Verbreitung der erzeugten Bücher in wirtschaftlichem Sinne zu gewährleisten. Die Selbständigkeit der historischen Landschaften war auch stark genug, um selbst die politische Einigung zu überdauern. Das gibt dem deutschen Buchhandel noch heute das besondere Gepräge. Gerade er hat unter diesen Umständen Einrichtungen besonderer Art und in besonderer Deutlichkeit entwickeln müssen, die gegenüber dieser landschaftlich-politischen Differenzierung die Einheit des Marktes im ganzen Sprachgebiet zu vertreten und zu sichern hatten. War dabei anfänglich durchweg Herstellung und Vertrieb in einem Unternehmen vereinigt gewesen, so entwickelte sich seit Beginn des XIX. Jahrhunderts doch mehr und mehr eine wirkliche Arbeitsteilung und -trennung. Es entstanden die reinen Sortimentsbetriebe, die seitdem die Entwicklung beherrscht haben. Je umfangreicher die Bucherzeugung wird, desto weniger ist ja der Durchschnittsbücherkäufer in der Lage und auch geneigt, mit allen den vielen daran beteiligten Herstellern einzeln direkt zu verkehren, desto notwendiger wird also der Makler, desto eher kann aber auch der vermehrte Umsatz den Betrieb allein tragen, ohne daß Gewinne aus Herstellung als Ergänzung benötigt würden. Die Entwicklung hat sich nur langsam vollzogen. Immer kommen auch wieder noch Rückbildungen vor, indem Sortimenter selber zum Verleger übergehen. Umgekehrt strebt auch der Verlag, gerade infolge der Verschärfung des Konkurrenzkampfes, immer wieder nach verstärktem Einfluß auf den Vertrieb und nimmt ihn sogar wohl selbst wieder völlig in die Hand. Auch darin zeigt sich, daß im Grunde eben doch Herstellung und Vertrieb des Buches zusammengehören. Bei aller Verselbständigung der reinen Vertriebsorganisation und aller Spezialisierung des Verlags in jeder Richtung erweist sich der Buchhandel doch immer wieder als ein untrennbares Ganzes. Der scheinbare Gegensatz zwischen Herstellung und Vertrieb, der in Wahrheit lediglich eine genossenschaftlich-arbeitsteilige Ergänzung darstellt, bleibt immer verbunden in der gemeinsamen einheitlichen Aufgabe des Vervielfältigens und Verbreitens der geistigen Schöpfungen der Nation.

*

Der Aufbau des deutschen Buchhandels als eines vielgliedrigen und dennoch einheitlichen Organismus war nicht ein bewußter, einmaliger Akt der Beteiligten. Geschaffen in diesem Sinne wurden vielmehr immer wieder nur bestimmte Einzeleinrichtungen. Von ihnen gingen dann aber, im Grunde ungewollt und doch unabwendbar, Wirkungen aus, die schließlich in der Tat alle sich ihrer Bedienenden mehr und mehr zu einer geschlossenen Korporation vereinigten und verschmolzen. Der Buchhandel war dadurch schon lange eine Arbeitsgemeinschaft, ehe er sich dessen bewußt wurde und ehe er sich in diesem Sinne eine Satzung gab. Das einigende Element lag auch bei dieser Entwicklung im Buch selbst, in der Eigenart der Ware und ihren Bedürfnissen. Fast dürfte man sagen: nicht Menschen haben den Buchhandel geschaffen, es ist das Buch selber, das ihn entstehen und werden ließ. Allein immer wieder waren es doch bestimmte Führerpersönlichkeiten, die dem, was ans Licht wollte, Gestalt gaben, die das Gewordene und von allen Gewollte zum Gesetz erhoben, die für Zeiterfordernisse die rechte Lösung fanden.

Sollte das Buch an sich allgemein, unabhängig von Vertriebswerken des einzelnen Verlegers, aus einem Gesamtinteresse heraus Gegenstand planmäßiger Verbreitung werden, so mußte zuvor irgendeine Einrichtung geschaffen werden, in der die Gesamtbucherzeugung sich gewissermaßen sammelte und auf eine einheitliche gemeinsame Grundlage gestellt wurde. Dafür genügte das Zusammenströmen der Neuerscheinungen auf den großen Messen allein noch nicht. Das war zunächst nur zufällige Begegnung, noch nicht Zusammenschluß zur wirklichen Einheit im höheren Sinne. Zur Börse gehören Börsenbericht, Kurszettel. So wurde auch der Büchermarkt erst zur organischen Einheit mit eigenem Leben, als sein Gesamtinhalt in ähnlichem Sinne augenfälligen Ausdruck fand. Das geschah mit der Begründung der Meßkataloge, die auf den Augsburger Großsortimenter Georg Willer in der zweiten Hälfte des XVI. Jahrhunderts zurückgeht. Verlagsverzeichnisse wie Sortimentskataloge einzelner Firmen hatte es schon früher gegeben. Die Zusammenstellung der Titel des vorhandenen Vorrats zur Unterrichtung der Interessenten liegt gerade beim Buch als erste und bequemste Vertriebsmaßnahme nur zu nahe. Die Willerschen Kataloge aber und ihre Nachfolger wollten mehr sein. Sie streben von Anfang an danach, die Gesamtheit der Neuerscheinungen, die für den gewerbsmäßigen Buchhandel in Frage kommen mußten, zu erfassen und zusammenzustellen. Sie wollen ein Spiegelbild des Buchmarktes jeder Messe sein. Auf der Grundlage dieser Verzeichnisse konnte sich nun ein fortlaufendes, zusammenhängendes Buchgeschäft entwickeln auch unter denen, die die Messe selbst nicht besuchten, und unter Herstellung eines fortlaufenden Zusammenhangs der einander folgenden Messen und ihrer Produktion. Mit dem Meßkatalog wurde die Büchermesse über ihre augenfällige Erscheinung in Zeit und Raum hinaus ausgeweitet. Wie sie im Meßkatalog Gestalt und Ausdruck gewann, führte die Buchmesse

nun gewissermaßen ein eigenes Leben als besonderer Organismus, war nun tatsächlich die Grundlage für einen systematischen Buchhandel im besonderen Sinne entstanden. Im Meßkatalog, der sofort eine dauernde Einrichtung wurde, regelmäßig und bald nicht mehr als Privatarbeit, sondern als offizielles Unternehmen erscheinend, besaß der Buchhandel so schon im 16. Jahrhundert etwas, was die Märkte anderer Waren sich in Gestalt entsprechender Berichte und Statistiken vielfach erst im Laufe des 19. Jahrhunderts mit vieler Mühe zu schaffen vermochten. Mehr als einmal eilte der Buchhandel seiner Zeit so weit voran.

Und was der Buchhandel mit dem Meßkatalog gewonnen hatte, hat er auch nie wieder verloren. Die Entwicklung geht ununterbrochen weiter bis in die Gegenwart, immer mit der Zeit fortschreitend und den veränderten Verhältnissen sich immer besser anpassend. Bis über das XVIII. Jahrhundert hinaus blieb es beim Meßkatalog. Lediglich ergänzt und zusammengefaßt wurde er in besonderen Arbeiten, die auf ihm aufbauend größere Zeiträume einheitlich in Gesamtübersichten darstellten. Es sind das jene bekannten Bücherlexika, die noch heute namentlich auch für die Wissenschaft von unschätzbarem Wert sind, und um die Deutschland von manchem anderen Land beneidet wird. Im XIX. Jahrhundert aber genügte dann das bloße Meßregister nicht mehr. Wie die Messen überhaupt an Bedeutung verloren, so konnte auch die vermehrte, dank der technischen Fortschritte immer rascher anwachsende Produktion nicht mehr allein auf die Meßzeiten abgestellt werden. Die Produktion begann, sich auf das ganze Jahr gleichmäßiger zu verteilen. Die schnellebige Zeit verlangte dann aber auch raschere, fortlaufende Unterrichtung über die Neuerscheinungen. So wurde der Meßkatalog abgelöst von den bibliographischen Mitteilungen des Börsenblattes für den deutschen Buchhandel. Daneben aber erfolgten auch weiter katalogmäßige Zusammenstellungen in verschiedener Periodisierung. Diese bibliographischen Veröffentlichungen bilden noch heute mit das stärkste einigende Band des Gesamtbuchhandels. Ohne sie ist die Organisation des deutschen Buchhandels im Grunde nicht zu denken. Gestützt auf sie allein erst vermag der deutsche Buchhandel seinen Stolz wahr zu machen, daß er imstande ist, jedes Buch zu beschaffen, das in Deutschland einmal erschienen ist. Kein anderes Gewerbe bedarf einer gleichen Einrichtung. Hierin prägt sich also mit am deutlichsten die Eigenart des Buchhandels aus, und auch die Genauigkeit, die für die Bibliographie erforderlich ist, gibt ihm eine besondere Note. Die Bearbeitung der Bibliographie ist denn auch seit einiger Zeit Sache der Spitzenorganisation des Buchhandels, des Börsenvereins der deutschen Buchhändler zu Leipzig. Folgerichtig hat er sich zugleich in der Deutschen Bücherei das Gesamtarchiv des deutschen Buchhandels und Büchermarktes geschaffen. Hier wird die Gesamtproduktion, wie sie Gegenstand des Buchhandels ist oder wenigstens sein kann, gewissermaßen in Originalmustern gesammelt und aufbewahrt.

*

Veranschaulicht die Bibliographie die Einheit des Buchhandels zunächst von der Seite der Ware selbst her, so gingen vom Meßverkehr doch auch noch andere gemeinschaftfördernde Wirkungen aus, die sich mehr auf die persönlichen Zusammenhänge der am Buchhandel Beteiligten beziehen. Je mehr die Buchhändlerschaft, gemeinsam am Vertrieb des Buches überhaupt, nicht einseitig nur an ihrer beschränkten Eigenerzeugung arbeitend, zu einem einheitlichen Gesamtorganismus zusammengefaßt erscheinen mußte, desto höhere Bedeutung gewann auch im einzelnen die Form und Einrichtung des inneren Geschäftsverkehrs der Buchhändler unter sich. Der Buchhändler im engeren, eigentlichen Sinne, der Sortimenter, ist Vermittler zwischen den Produzenten in ihrer Gesamtheit und den Konsumenten, und zwar in anderer, selbständigerer Art als der Buchführer der ältesten Zeit, der meist nur im Dienst eines bestimmten Verlegers den Kleinvertrieb an die letzten Konsumenten besorgte, oft in Form des Hausierhandels. Die Eigenart des Buchhandels lag nun, wie schon erwähnt, bis ins XIX. Jahrhundert darin, daß diese eigentlichen Buchhändler zugleich Träger der Produktion waren. Verleger und Sortimenter waren lange in einer Person vereint. Die Messen als Treffpunkte dieser Verleger-Sortimenter aber waren nichts anderes als ein innerer Markt des Buchhandels. Hier verkehrten und handelten in erster Linie, ja in gewissem Sinne ausschließlich Buchhändler allein miteinander. Der Vertrieb an die Konsumenten spielte sich getrennt davon in eigenen Formen ab. Unter diesen Umständen wurde die Organisation dieses inneren, rein buchhändlerischen Verkehrs eine Aufgabe für sich, und auch hier entwickelten sich Formen, die den Buchhandel der Zeit sonst weit voraus zeigen.

Der buchhändlerische Verkehr des XVII. und XVIII. Jahrhunderts ist bekannt als Tauschverkehr. Ein reiner Tauschhandel im primitiven, sonst üblichen Sinne war aber dieses Verstechen und Changieren doch nicht. Jene Frühzeit, die nur rohe, ungebundene Bogen handelte und hinsichtlich der Formate, der Ausstattung, der Honorarbelastung kaum nennenswerte Differenzierungen kannte, konnte auch in der Preisgestaltung größte Einheitlichkeit erreichen, zumal die Vertriebs- und Handlungsunkosten für selbsterzeugte und eingekaufte fremde Ware ebenfalls nachträglich für den eigentlichen Verkaufspreis gleich angesetzt werden konnten. Es kam noch hinzu, daß für den zünftigen Buchhandel im Grunde ja auch nur eine Art Literatur in Frage kam: das mehr oder minder gelehrte Buch der zunächst ebenfalls noch sehr einheitlichen und gleichartigen Bildungsschicht. So konnten in der Tat die Buchhändler unter sich zunächst ohne Gefahr bei gleichem Format und gleicher Druckart Bogen gegen Bogen verrechnen und austauschen. Nur sich etwa ergebende Saldi waren bar zu berechnen. Auch da aber war es noch möglich, den Ausgleich auf eine spätere Messe zu vertagen und dann mit den neuen Abschlüssen gemeinsam

zu verrechnen. Diese Kreditgewährung wurde vielfach sehr weitgehend ausgenutzt. Der Saldo wurde immer wieder von Messe zu Messe vorgetragen, so daß unter Umständen jede Barzahlung überhaupt entfiel. Äußerlich genommen ist das Tausch. Tiefer durchdacht stellt es sich aber doch als ein durch die Einheitlichkeit der Preisverhältnisse und die strenge Zentralisierung des Gesamtverkehrs auf der Messe begünstigtes und erleichtertes, überaus modernes Verrechnungsverfahren dar, wie es die Banken z. B. in ihren Kassenvereinen und Abrechnungsstellen in den Zentralplätzen erst im XIX. Jahrhundert anzuwenden lernten.

Auch später noch hat der Buchhandel gerade auf dem Gebiet des Abrechnungswesens seine Fähigkeit zur Ersparnisse und Vereinfachung bringenden Organisation bewiesen. In der Zeit der vielen Vaterländer litt gerade er, der sich immer an das gesamte deutsche Sprachgebiet wandte, besonders unter den Schwierigkeiten und Schädigungen der mangelnden Münzeinheit, um so mehr, als es sich bei seinen Umsätzen auch im rein buchhändlerischen Binnenverkehr meist um verhältnismäßig sehr kleine Einzelbeträge handelte. So schuf er sich schon früh eigene Börseneinrichtungen für die Abrechnungen, die noch heut wenigstens im Namen seiner Spitzenorganisation, dem Börsenverein der deutschen Buchhändler, fortleben. Dabei wurde größere Wirtschaftlichkeit schon durch Zusammenfassung der Abrechnung immer für ein ganzes Jahr erreicht. Noch mehr wurde sie später erleichtert durch Zugrundelegung einer einheitlichen, gemeinsamen Buchhandelswährung. So besaß der Buchhandel wenigstens eine einheitliche Rechnungswährung schon zu einer Zeit, wo die politische Einheit Deutschlands noch ein Traum war. Es war im Grunde nur ein Fortbauen auf dieser traditionellen Organisationstechnik, wenn in der Zeit des Währungsverfalls jüngst der Buchhandel als erster zunächst dem Ausland gegenüber, dann aber auch im Inlandsverkehr mit Hilfe besonderer Umrechnungskurse und schließlich durch Anwendung eines Grund- und Schlüsselzahlsystems die Sicherung fester Preise zu erreichen wußte. Dabei spielte weniger die Einsicht in die geldtheoretischen Zusammenhänge eine Rolle. Weder jetzt noch früher hatte der Buchhandel dabei eine währungspolitische Wirkung nach außen im Sinne. Immer waren es nur die besonderen eigenen Nöte, die er überwinden wollte. Bei der Unzahl von einzelnen Wareneinheiten wäre ja jetzt z. B. anders eine fortschreitende Anpassung der Preise an die Geldentwertung gar nicht möglich gewesen. Nur die Mechanisierung des Verfahrens brachte eine Lösung. Die Eigenart der Ware Buch ist es auch hier, die der Maßnahme zugrunde liegt und bestimmenden, zwingenden Einfluß ausübt. Die Erscheinungsformen wechseln im einzelnen je nach den besonderen Zeitumständen und Forderungen. Der Grundzug bleibt. Immer ist es der Zwang, die nötigen Aufgaben mit einer Mindestbelastung zur Lösung zu bringen, das Rechnungswesen trotz oder

gerade wegen seines Umfanges an Kleinarbeit so billig zu gestalten, daß es für das Buch tragbar bleibt.

In diesem Sinne gelang noch vor kurzem erst wieder mit der Gründung der Abrechnungsgenossenschaft deutscher Buchhändler ein großer Wurf. Als das persönliche Abrechnen zu Kantate auf der Börse nach der politischen und wirtschaftlichen Einigung des Reiches mit dem Ausbau der modernen Zahlungseinrichtungen der Post und der Banken immer mehr außer Übung kam, sprangen die Kommissionäre, die schon immer an der Regelung der Rechnungsausgleichung beteiligt waren, vollends ein. Ein sehr großer Teil der Zahlungen im Buchhandel und selbst vom Buchhandel an das Buchgewerbe ging über ihre Kassen. Sie gewährten auch in nicht unbeträchtlichem Umfang Kredit und waren so in bedeutendem Ausmaß die Spezialbankiers des Buchhandels. Das Rechnungswesen des Buchhandels gewann durch ihre Heranziehung ein eigenes Ansehen. Der Krieg und der nachfolgende Währungsverfall aber warf alles über den Haufen. Nur mit größter Mühe vermochten die Kommissionäre einen Rest ihrer Bedeutung zu behaupten. Doch ließen sie es nicht an Bemühungen fehlen, sich den veränderten Verhältnissen anzupassen. Die Einrichtung eines ausländischen Scheck- und eines wertbeständigen Währungsverkehrs gibt dem Ausdruck. Auch vereinfacht sie das Abrechnungsverfahren unter sich. Gleichzeitig baute die erwähnte Abrechnungsgenossenschaft eine eigene neue Organisation auf. Sie gab dem genossenschaftlichen Gedanken im Buchhandel neuen Antrieb und brachte in der Tat Neuerungen des Abrechnungsverkehrs, die gegen die bisherigen Gewohnheiten nennenswerte Verbesserungen darstellen. Die Verschmelzung dieser Abrechnungsgenossenschaft mit den Einrichtungen der Kommissionäre brachte im Sinne einer erfreulichen Vereinheitlichung und Vereinfachung die Krönung aller dieser Reformbestrebungen. Das zeigt, daß die Organisationskraft des Buchhandels noch nicht erloschen ist.

*

Nicht allein das Rechnungswesen im weitesten Sinne spielt dabei eine Rolle. Wird schon dadurch die Buchhändlerschaft eng zusammengeführt und zu einheitlicher Organisierung ihres Verkehrs genötigt, so gehen nicht minder starke Wirkungen doch auch vom eigentlichen Warenverkehr, vom Warentransport aus. Das alte Messewesen hat sich überlebt. Auch der alte Tauschverkehr ist ja verschwunden. Je stärker sich die Ware Buch im ganzen differenzierte, je weniger einheitlich die Preise werden mußten, desto unmöglicher war es sehr bald, an dem alten Verstechen und Changieren festzuhalten. An seine Stelle trat eine andere Einrichtung, die die erhaltbaren Vorteile der alten Organisation retten und doch die nötige Anpassung an die neuen Verhältnisse bringen sollte.

Die Finanzierung des ganzen Buchhandelsgeschäftes war bei der früheren Organisation in erster Linie durch die Produktion getragen worden. Ein eigentliches reines Sortiment kannte man ja noch kaum. Ging man nun, zugleich unter schärferer Sonderung von Verlag und Vertrieb, zu neuen Verkehrsformen über, so konnte dem entstehenden reinen Sortimentsbuchhandel nicht mit einemmal zugemutet werden, die ganze Last der Finanzierung des Vertriebs sofort allein auf sich zu nehmen. Der Verlag mußte wenigstens das Risiko weiter tragen helfen. Er tat es, indem er in der Form der Bedingtlieferung dem Sortiment eine sehr freigebige Kreditgewährung eröffnete, zugleich mit einem Rückgaberecht für unverkäuflich bleibende Ware. Es war dies zugleich der Weg, den an Bedeutung gewinnenden Neuigkeitenvertrieb zu sichern. Solange die Produktion noch ganz auf die Messen abgestellt war, hatte dieser wenig Schwierigkeiten gemacht. Zu der Zeit des Tauschverkehrs hatte überdies für jeden Buchhändler ein natürlicher Zwang bestanden, den Absatz der in eigenen festen Besitz übernommenen eingetauschten Artikel genau so emsig zu betreiben wie die eigene Erzeugung. Je mehr sich aber mit zunehmender Produktion die unverlangte Zusendung von Neuerscheinungen auch außerhalb der Messe einbürgerte, desto schwieriger wurde das Problem. Wer die Gegenannahme von Tauschware zugleich ablehnte und Barzahlung fordern wollte, sah sich bald vor die Unmöglichkeit gestellt, seine Neuigkeiten in dem erwünschten Umfang wirklich im gesamten buchhändlerischen Vertriebsapparat unterzubringen. Die Bedingtlieferung bot den Ausweg. Nun blieb es möglich, auch ohne Verstechen doch wie bisher den ganzen bestehenden Buchhandel für den Vertrieb zur Verfügung zu behalten. Freilich war aber das Interesse am wirklichen Absatz der nicht auf eigenes Risiko übernommenen Ware beim Sortimenter nun gemindert. Zugleich aber brachte das neue Verfahren eben eine wesentlich vermehrte Warenbewegung mit sich. Die schleunige Verteilung der Neuigkeiten in den gesamten Vertriebsapparat, die Nachlieferungen entsprechend dem Absatz, die Remittenden bei ausbleibendem Absatz bewirkten dauernde Arbeiten. Alles das verursachte auch beträchtliche Kosten und schuf viel Ärger und Ungemach. An und für sich bedingte schon die starke Dezentralisation und weite Verzweigung des Buchhandelsbetriebsnetzes im Verein mit der Verzettelung der Umsätze in kleine und kleinste Einheiten gegenüber anderen Handelszweigen ungeheuerlich vermehrte Verkehrsleistungen. Sie mußten organisatorisch zusammengefaßt und vereinfacht werden, sollte anders der Preis des Buches mit seinen Absatzmöglichkeiten im Einklang bleiben können.

Nun hatte der Buchhandel noch in der Meßhandelszeit sich schon die Organe zu schaffen gewußt, die jetzt in den Dienst der Gesamtheit genommen werden konnten und die Aufgaben zu lösen vermochten, die sich aus der Eigenart der Ware und ihren Lebensbedingungen ergaben. Schon in der Meßhandels-

zeit hatte sich der Buchhandel gewöhnt, die nach Leipzig — das wurde ja der Zentralmeßplatz — gebrachten Waren, soweit sie nicht hatten abgesetzt werden können, dort bis zur nächsten Messe lagern zu lassen, um an Frachtkosten zu sparen. Die Verwaltung dieser Lager, von denen dann bald auch zwischen den Messen auf Wunsch ausgeliefert wurde, entwickelte sich rasch zu einem besonderen Gewerbe. Es entstand das Leipziger Kommissionswesen, der Leipziger Kommissionsbuchhandel. Er übernahm dann auch im XIX. Jahrhundert die neuen Aufgaben, die aus dem Konditionsverkehr erwuchsen, und so entwickelte sich jener Leipziger Verkehr, der die besondere Eigenheit des deutschen Buchhandels darstellte und noch darstellt, obwohl er infolge des Krieges und des Währungsverfalls danach zu verkümmern, ja ganz zu verschwinden gedroht hatte. Direkter Verkehr sämtlicher Verleger und sämtlicher Sortimenter immer wieder einzeln für sich miteinander würde eine ungeheuerliche Zersplitterung und höchste Unwirtschaftlichkeit bedeuten. Die Zusammenfassung des Verkehrs, indem jeder Buchhändler, ob Verleger oder Sortimenter, immer nur mit dem zwischengeschalteten Kommissionär verkehrt, der ihn in Leipzig vertritt, bedeutet dagegen trotz des Umwegs über Leipzig Ersparnis in jeder Hinsicht. Nur so ist die immer noch ungeheure Verkehrsarbeit mit einer für das einzelne Buch erträglich bleibenden Belastung zu leisten.

Damit verbinden sich noch weitere Einrichtungen, die zum Gesamtbild des Leipziger Platzes gehören. Es bedeutet eine neuerliche Ersparnis an Verkehrsausgaben, wenn der Verlag seine Herstellung und Auslieferung nach Leipzig legt. Es entfallen dann alle Kosten für die Warenbewegung bis zur Einführung in das von der Zentrale Leipzig ausgehende Vertriebsnetz. Tatsächlich handelt der Verlag so in beträchtlichem Umfang. Es hat sich dank dessen in Leipzig ein besonders leistungsfähiges Großbuchgewerbe entwickelt, das nun wieder seinerseits eine starke Anziehungskraft auf den Verlag ausübt. Dieser kann auch die rein technisch-mechanischen Arbeiten der Herstellung ohne große Bedenken nach Leipzig verlegen. Seine Eigenart, die in erster Linie auf lokalen Beziehungen aller Art namentlich zu Autorenkreisen beruht, wird davon nicht unbedingt berührt. Für die ebenfalls mechanischen Arbeiten der Auslieferung steht der Kommissionär ohne weiteres zur Verfügung. Die dabei mögliche beste Ausnutzung seiner Einrichtungen und Arbeitskräfte sichert sogar wohl in allen Fällen auch noch billigeres Arbeiten, als es in eigenem Betrieb möglich wäre. Alles das gibt auch dem Standortsproblem für den Verlag ein besonderes Aussehen. Selbstverständlich sucht auch er sich den günstigsten Standort. Das ist in vieler Hinsicht Leipzig. Aber da Firmenwohnsitz und Herstellungs- samt Auslieferungsstelle nicht zusammenzufallen brauchen, ist doch die dezentralisierte und dislozierte Unterbringung des Verlags im ganzen Sprach- und Marktgebiet mit der Verkehrszentralisation in Leipzig vereinbar. Für den Sortimenter wird Leipzig im

übrigen auch ohne die Maßnahmen des Verlags in gewissem Umfang zum zentralen und universalen Auslieferungsplatz durch das Barsortiment, das ein Hauptlager aller gangbaren Literatur darstellt. So ist Leipzig in Wahrheit und in weitestem Umfang Brennpunkt des deutschen Buchhandels.

Gekrönt werden die Einrichtungen des Leipziger Platzes durch eine entsprechende Organisation des Verkehrs der zahlreichen Kommissionäre unter sich, sowie der inneren Arbeit jedes einzelnen Kommissionsbetriebes. Zugleich hat sich ein besonderes Gewohnheitsrecht des buchhändlerischen Binnenverkehrs entwickelt, das ebenfalls vereinfachend wirkt und die Leistungsfähigkeit im ganzen mithin steigert.

*

Es wird nicht wundernehmen, daß alle diese organisatorischen Leistungen nicht zustande gekommen sind, ohne daß nicht der Buchhandel auch äußerlich seiner Zusammengehörigkeit und Einheit Ausdruck und Gestalt gegeben hätte. So lange der Meßhandel noch auf voller Höhe stand, genügte das regelmäßige Zusammentreffen der maßgebenden Buchhändlerschaft bei dieser Gelegenheit, um die organische Einheit bewußt zu erhalten und immer wieder in Erscheinung treten zu lassen. Je weniger Buchhändler regelmäßig zu den Messen kamen, desto weniger genügten auch hier die alten Formen. Die Zusammengehörigkeit verlangte deutlicheren, dauernderen Ausdruck. Auch als Träger der gemeinsamen Einrichtungen und Unternehmungen machten sich festere Gebilde notwendig. So kam es im XIX. Jahrhundert zu mannigfacher Vereinsbildung. In weitem Umfang lag ihr der Gedanke der Selbstverwaltung der besonderen buchhändlerischen Interessen aller Art zugrunde. Die Ware Buch verlangte eben in so mannigfacher Hinsicht nach besonderer Ordnung, daß die allgemeinen Regelungen nicht ausreichten und die Selbsthilfe des Buchhandels selber einsetzen mußte. Das gilt für alle Gebiete. So ist nicht nur das Abrechnungswesen aus dem Beruf selbst heraus geordnet worden, auch der Kampf gegen den Nachdruck und die Schaffung des Urheberrechtsschutzes als Grundlage des Eigenrechts des Buches ging vom Buchhandel selber aus. Die Organisation schuf sich unter Führung weitblickender Männer aus ihrem Rahmen selber die vorbildlichen Verkehrseinrichtungen mit mancherlei Vereinsanstalten, nicht minder nahm sie die Ausbildung des Nachwuchses in die Hand. Sie kodifizierte und verwaltete selber das Gewohnheitsrecht des Gewerbes. Sie übernahm schließlich auch mehr und mehr die gesamte bibliographische Arbeit und manches andere mehr.

Erst das Vereinsleben wurde nun auch der Boden, auf dem sich besondere Führerpersönlichkeiten entwickeln und betätigen konnten. Von dem Begründer des Meßkatalogs kennen wir wohl den Namen. War er aber auch sonst allgemein als Führer anerkannt und wirksam? Ob einer bestimmten Persön-

lichkeit Einrichtung und Ausbau des Tauschwesens zu danken sein mag, ist völlig im Dunkel. Bei allen Unternehmungen aber, die vom vereinsmäßig organisierten Buchhandel der neueren Zeit getragen wurden, stehen die Führer und Vorkämpfer als klar umrissene Persönlichkeiten deutlich erkennbar vor uns. Das gilt selbst schon für die Vorläufer der eigentlichen Vereinsbewegung. Wohl beschränken sich auch heut noch gerade manche Starken und Großen im Buchhandel lediglich auf die Arbeit für die eigene Firma und deren besondere Aufgaben, überzeugt, daß sie ebenso auch dem Gesamtberuf nicht am wenigsten nützen. Andere aber wachsen über den eigenen engeren Wirkungsbereich hinaus und stellen sich bewußt in den Dienst des Ganzen, überzeugt, daß auch ihr persönlicher Vorteil am besten gewahrt ist, wenn sie durch ihre Anstrengungen das Ansehen des Gesamtberufs fördern und seine Organisation im ganzen vervollkommnen.

Der Betätigungsgebiete für und durch die Organisation gibt es viele. Die Aufgaben haben sich im Laufe der Zeit gewandelt. Alte sind erfüllt und erledigt worden. Neue tauchten auf. War die Organisation zunächst zugeschnitten auf die nächstliegenden Bedürfnisse der Meßbesucher, so traten, als sie überhaupt Stoßkraft entwickeln konnte, sofort allgemeinere Aufgaben hinzu. Je mehr aber im Laufe des XIX. Jahrhunderts die eigentlichen Probleme des verselbständigten Vertriebs an Gewicht gewannen und in den Vordergrund traten, desto mehr wandelte sich die Organisation auch zur Vertretung vornehmlich der Interessen des vertreibenden Buchhandels, desto mehr wurde Schutz und Systematisierung des Vertriebs ihre Hauptaufgabe. Daraus erklären sich auch die aufgetauchten Gegensätze und Schwierigkeiten. Am Vertrieb sind Verlag und Sortiment gemeinsam, aber doch nicht gleichmäßig und gleichartig interessiert. Für den einen steht das eigene Produkt, für den anderen der Konsument mit seinem Gesamtbedarf mehr im Vordergrund. Jeder will natürlich in seinem Sinne die Vertriebsorganisation regeln und den Verein als das Instrument dazu beherrschen. Hier gilt es erst noch den billigen Ausgleich zu finden, der die Organisation voll aktionsfähig macht.

Im übrigen erschöpft sich das Vereinswesen nicht nur in der den Gesamtberuf in allen Verzweigungen umfassenden Spitzenorganisation des Börsenvereins. Daneben bestehen Fachvereine des Verlags, des Sortiments, des Zwischenbuchhandels, des Antiquariats usw., ebenso aber auch lokale und regionale Vereinigungen mit mancherlei Aufgaben.

*

Aus der Arbeit der Organisation verdient besondere Hervorhebung noch die Ladenpreisfrage. Sie trägt in erster Linie mit dazu bei, die Eigenart der Ware Buch und die besondere Struktur des Buchhandels zu illustrieren. Nicht das



ist dabei der Kern der Frage, daß der Verleger es ist, der diesen Verkaufspreis für das ganze Verbreitungsgebiet gleichmäßig von sich aus festsetzt und so dem Sortimenter nicht nur diesen, sondern mit der Ansetzung des Rabatts auch den Bruttonutzen vorschreibt. Diese Regelnug teilt das Buch mit zahlreichen anderen Markenartikeln verschiedenster Art. Sie ist zudem nur ein Ausfluß dessen, daß eben der Hersteller des Buchs auch am Vertrieb unmittelbar am stärksten interessiert ist. Der Kern des Ladenpreisproblems im Buchhandel liegt viel mehr darin, daß die Organisation, die Gesamtheit des Buchhandels aus sich heraus die allgemeine Innehaltung dieses Ladenpreises verbürgt. In der Annahme dieses Grundsatzes liegt die Anerkenntnis des Buchhandels, daß er sich trotz der veränderten Verhältnisse auch heute noch wie traditionell seit Anfang seiner Geschichte und in seiner besten Zeit als eine große Gemeinschaft fühlt, in der alle unter den gleichen Bedingungen und in gemeinsamer Einstellung der Verbreitung der für alle gleichen Ware dienen wollen. Wie der letzten Endes durch gesetzliche Regelung sichergestellte, aber längst vorher von allen ernsten Berufsgenossen geforderte und freiwillig geübte Verzicht auf wilden Nachdruck den Verleger, der die Vervielfältigung eines Werkes unternimmt, davor sichert, daß ihm andere in den Rücken fallen und ihn seines gerechten Lohnes berauben, so ist das Bekenntnis aller Buchhändler zu dem Grundsatz, die Verbreitung des Buches ohne gegenseitige Unterbietung betreiben zu wollen, eine weitere Ergänzung des gleichen Gedankens.

Die Verbreitung strebt im Prinzip ins Grenzenlose. Immer aber war klar, daß dieses Ziel in wirklich rationellster Weise vom einzelnen nicht erreicht werden kann. Wie wir sahen, liegt es in der ganzen Eigenart des Buchhandels, bedingt vom Charakter seiner Ware her, aber auch von der Struktur des Buchbedarfs im ganzen Volk wie beim einzelnen, daß die von einer dezentralisierten und dislozierten Vielheit von Produktionsstellen zufließende Buchware, aufs ganze gesehen, ihrer Bestimmung wirtschaftlich nur zugeführt und mit einem Mindestaufwand nur verteilt werden kann, wenn ein das gesamte Marktgebiet gleichmäßig überspannender, genossenschaftlich durchorganisierter und mit allen nötigen aus gemeinsamen Mitteln unterhaltenen Einrichtungen versehener Vertriebsapparat vorhanden ist. Nur eine solche Gesamtheit ist geeignet und befähigt, die wahrlich große und schwierige Vertriebsaufgabe zu lösen. Der genossenschaftliche Geist im Buchhandel ist nicht Zufall noch Willkür, ist vielmehr berechtigte Tradition und organisch gewachsen. Kampf aller gegen alle müßte gerade im Buchhandel tödlich wirken. Also soll nicht einer auf Kosten der anderen danach gieren, den größten Anteil der Arbeit an sich zu reißen, um dabei — nicht das Wohl des Ganzen, sondern nur — den eigenen Gewinn zu vergrößern. Alle vielmehr sollen gemeinsam nach höchster Leistung des Ganzen streben. Der freie Wettbewerb zur Sicherung ständigen Fortschritts ist

damit keineswegs unterbunden. Aber er muß ausgehen von der Leistungsfähigkeit des Betriebes an sich, darf nicht vorgetäuscht werden durch Andersbewertung des Buches für den Verkauf.

Man hat gegen das deutsche Ladenpreissystem einwenden wollen, daß der englische und französische Buchhandel ohne entsprechende Einrichtungen auskomme. Der Einwand ist nicht stichhaltig. Denn der deutsche Buchhandel ist eben nicht der englische oder französische. Das Ladenpreissystem soll ja gerade verhindern, daß der deutsche Buchhandel auf die englisch-französischen Verhältnisse herabsinke. Wie richtig dieser Standpunkt ist, geht daraus hervor, daß der amerikanische Buchhandel seit Jahren große Anstrengungen macht, sich die deutschen Einrichtungen anzueignen, um die eigene Leistungsfähigkeit zu heben. Man hat gegen das Ladenpreissystem ferner einwenden wollen, es sichere zum mindesten einem Teil des Buchhandels auf Kosten der Käuferschaft eine Differentialrente. Der Einwand träfe vielleicht zu, wenn die gesamte Produktion an einem Platz konzentriert wäre und wenn es nur einen Verkehr über Leipzig gäbe. Dann würde sich behaupten lassen, es müßte jedes Buch um so teurer sein, je entfernter es von der Zentrale abgesetzt wird. Denn mit der größeren Entfernung wachsen naturgemäß die Vertriebsunkosten. Aber diese restlose Konzentration besteht nicht. Die Produktionsstätten sind, wie nachgewiesen, über fast das ganze Sprachgebiet verteilt. Neben dem Verkehr über Leipzig und die anderen kleineren Kommissionsplätze spielt ein recht umfangreicher direkter Verkehr immer noch eine beträchtliche Rolle. Außerdem wirkt die individuelle Bemessung und vielfache Abstufung des Rabatts ausgleichend. Vor allem ist überhaupt nicht der entfernteste Ort mit den Höchstspesen ausschlaggebend für die Preisbemessung. Das kann nicht sein, da der entfernteste Ort für den Verleger in Stuttgart etwa und den in Breslau ja gar nicht derselbe ist. Der Einwand der Differentialrente entfällt also. Die Vorzugsstellung der Versandbuchhandlungen in den Zentralplätzen hat allerdings einmal zu einer umfangreichen Schleuderei Anlaß gegeben und durch den dadurch verursachten Preiswirrwarr den Buchhandel wie den Buchkäufer geschädigt. Dabei konnten Vorzugsgewinne entstehen. Gerade das aber ist durch die Durchführung des Ladenpreissystems beschworen worden.

Diese Einstellung kommt, wie sie wirtschaftlich die Vertriebsarbeit der Buchhändler selber sichert, doch auch dem Buch und den Bücherkäufern wie den Urhebern zugute. Das Buch ist damit auch äußerlich über den bloßen materiellen Warencharakter erhoben. Wie es eine rechtlich besonders geschützte Ware ist, so wird es nun auch hinsichtlich der Handelssitte, die dafür gilt, in einen besonderen Rahmen gestellt. Die Bibliographie, die, wie wir sahen, für das Buch und den Buchhandel eine so gewaltige Bedeutung hat, wäre überdies ohne die Einrichtung des Ladenpreises mindestens der Hälfte ihres Wertes beraubt und in ihrer praktischen Brauchbarkeit stark herabgesetzt. Der Bücherkäufer aber

genießt den Vorteil, daß er sich vor Übervorteilung sicher weiß. Wie bei allen Markenartikeln entspricht der überall gleiche Preis ohnehin ja auch beim Buch nur der Tatsache, daß alle Exemplare der gleichen Auflage und Ausgabe desselben Werkes doch in sich völlig gleichwertig sind. Im übrigen kauft ja doch der Käufer im Grunde nicht die stoffliche Erscheinung des Buches. Er sichert sich vielmehr die Mitteilung und den Genuß seines Inhalts. Man sollte daher nie vergessen, daß der sogenannte Kaufakt letzen Endes doch nur der Abschluß einer Verbreitungsaktion ist, die in der Produktion des Autors ihren Anfang nimmt. Der Kaufpreis ist also nichts anderes als ein Beitrag zur Entlohnung des Autors, der Eintrittszahlung beim Theaterbesuch z. B. vergleichbar. Damit ist auch der Autor darüber erhoben, daß er sich in seinem Werk verkaufe. Die materiellen Leistungen, die dazu nötig sind, um durch die Vervielfältigung das Werk allen zugänglich zu machen, müssen selbstverständlich mit abgegolten werden, so gut wie beim Theaterbesuch nicht nur die Bezahlung der Künstler, sondern auch z. B. die Verzinsung des Baues im Eintrittspreis enthalten ist. Der Buchhändler als Kaufmann hat das Risiko dabei in billiger Weise zu vertreten. Letzten Endes muß dabei aber eben alles Markten und Feilschen ausgeschlossen bleiben. Die Verbreitung des Buches ist ein Geschäft eigener Art, nicht einfach Warenhandel, nicht Markten und Feilschen, das dort hingehen mag, wo es nicht um geistige Leistung, sondern nur um Materie geht.

*

Über alledem darf nun aber nicht vergessen werden, daß Vervielfältigung und Verbreitung geistiger Erzeugnisse sich doch nun und nimmer im Problem einer rechtlich bestimmt geordneten, gewerblich kaufmännischen Technik erschöpfen. Weil dazu Kapital und Arbeit vonnöten sind, muß allerdings die vernünftige rationelle Wirtschaft mit diesem Kapital und der hineingesteckten Arbeit eine Rolle spielen. Das bestimmt den kaufmännischen Gehalt des buchhändlerischen Unternehmens. Immer aber setzt sich dabei doch der grundlegende Zweck wieder durch. Die Arbeit und der gesamte Aufwand des Buchhändlers auch nach aller Arbeitsteilung will immer doch nur das Werk, die Äußerung des Urhebers im weitesten Kreise verbreiten und ihnen Wirkung sichern. Dabei muß sich der Buchhändler, will er seinen Beruf wirklich erfüllen, mit seiner ganzen Person für die Aufgabe einsetzen. Er muß sich mit dem Werk weitestgehend identifizieren. Sein Kaufen und Einkaufen ist nicht allein bedingt von der Absicht, mit diesem Einsatz seines Kapitals und seiner Arbeit materiellen Gewinn zu erzielen, und nicht allein dadurch ausgefüllt. Sein Kaufen und Einkaufen läßt ihn sich einschieben in die Kette, die die goldenen Eimer mit den besten Schätzen der Nation von Hand zu Hand, von Geschlecht zu Geschlecht weiterreicht. Und dabei spielt es eine große Rolle, daß er nicht nur solche Gabe

weiterreicht, nach der schon Begehr besteht. Wohl gibt es Buchgut genug, das infolge der ganzen Entwicklung unserer Kultur und Bildung nur noch Gebrauchsware, Handwerkszeug ist. Der Händler, der nur solche Bücher vertreiben wollte, könnte sich wie jeder Krämer damit begnügen, seine Tätigkeit im Umsatz mit rein materiellem Gewinn erfüllt zu sehen. Allein den größeren Umfang nimmt doch immer noch solches Buchgut ein, das nicht verlangt wird, weil man längst daran gewöhnt ist. Allerdings besteht in unserer Zeit weitestgehendes Bedürfnis nach Büchern. Wir dürsten immer nach geistiger Nahrung. Wir sind in größtem Umfang jederzeit aufnahmefähig und aufnahmebereit im Rahmen unserer Mittel. Aber jede Botschaft braucht Propheten. Weil eben der eine, der glaubt etwas sagen zu können und sagen zu müssen, nicht selber zu allen reden kann, bedarf er der Makler. Solcher Makler ist der Buchhändler. Sein Beruf enthält damit eine ungeheure Macht, aber auch eine ungeheure Verantwortung. Wie der Buchhändler der Pfleger der Interessen des Autors ist, so ist er zugleich der Berater des Bücherkäufers. Er führt beide zusammen zu geistiger Berührung. Bei keinem andern Handel geht vom Kaufakt solche Wirkung aus.

Jene Maklertätigkeit bildet vor allem recht eigentlich den Kern aller verlegerischen Tätigkeit. Das kommt auch in den innigen persönlichen Beziehungen zum Ausdruck, die immer wieder zwischen Autoren und Verlegern nachweisbar sind. Der Verleger ist eben im Grunde der Mitarbeiter des Autors, sein wichtigster Helfer zur Erreichung des Zieles, in größte Weite zu wirken. Wohl ist es gerade in unserer Zeit unumgänglich, daß sich die materiell bedingten Beziehungen zwischen Autor und Verleger auch in geschäftlichen Formen regeln müssen. Dazu trägt schon die Rechtsordnung bei, die vom Erwerb des Vervielfältigungsrechts spricht. In Wahrheit handelt es sich doch um Zusammenschluß zu gemeinsamer Arbeit. Wenn dabei der Autor sich unter Ausschluß eigener Beteiligung dem Risiko des Vervielfältigungsgeschäfts für den möglichen Gewinn in Gestalt des Honorars im voraus abfinden läßt, so ist das doch nur sehr bedingt ein Kaufgeschäft. Die mehr und mehr sich auf dauernde Gewinnbeteiligung einstellende Honorierungsregelung der neuesten Zeit kommt dem wahren Sachverhalt näher. Er käme dann ganz klar zum Ausdruck, wenn neben der Gewinnbeteiligung auch eine Risikobeteiligung üblich würde. Da der Autor daran aber schwerlich teilzunehmen geneigt, in den seltensten Fällen auch materiell dazu in der Lage sein wird, ist es nur recht und billig, wenn der geschäftliche Unternehmer in der geschäftlichen Ausgestaltung und Durchführung selbst völlig freie Hand behält. Verselbständigt sich damit aber auch der Buchhandel für die technische Vervielfältigung und den Vertrieb dem Autor gegenüber, so bleibt doch immer bestehen, daß seine Leistung die des Autors lediglich fortsetzt und erst die wirkliche Erreichung des der Leistung des Autors zugrunde liegenden Zwecks sichert.

Der Sortimenter unterscheidet sich dabei vom Verleger nicht grundsätzlich noch wesenhaft; er steht nur in dem durch Arbeitsteilung aufgespaltenen Arbeitsgang an anderer Stelle. Der Einkauf des Sortimenters ist der Verlagsübernahme vergleichbar. Alle seine Vertriebsmaßnahmen aber sind in ganz besonderem Maße Erfüllung der Autorenabsicht, Verwirklichung des im Vervielfältigungsunternehmen als möglich angelegten Zweckes. Immer haben auch gerade die führenden und besten Sortimenter ihren Hauptberuf in der Entfaltung einer lebhaften Propaganda gesehen und gesucht. Sich einsetzen für das Beste der literarischen Produktion mit allen Kräften und Mitteln, das schwebte dem deutschen Sortimenter von je als Ideal vor. Der Buchladen sollte dabei nicht nur die Sammelstätte und Schaustellung des vorhandenen Buchgutes sein. Der Buchhändler selbst strebte nach allerpersönlichstem Kontakt mit seinen Kunden. Auch hier soll es sich nicht nur um ein rein im Materiellen bleibendes Verkaufen und Kaufen handeln. Nicht einmal mit der bestmöglichen Befriedigung des Kunden ist es getan. Das Höhere ist die Herstellung des Gefühls eines geistigen Sichzusammenfindens. So erst erfüllt und vollendet sich ja im letzten Kaufakt die Aufgabe der Vervielfältigung und Verbreitung.

Ist darin aber der Sinn und Wesensinhalt des Buchhandels erkannt, so ist zugleich der hohe ethische Charakter dieses Berufs verdeutlicht. Zu unserer Tag-und-Nacht-Welt will Gutes und Böses wirken. Gutenbergs Erfindung kann dem Licht so gut wie der Finsternis dienstbar gemacht werden. Der Buchhändler kann Höllengift und Himmelsspeise reichen. Gewaltig ist die Verantwortung gerade des Buchhändlers, der seinen Beruf ernst nimmt. Von seiner Arbeit hängt zu einem guten Teil Glück und Erfolg der Schaffenden ab, hängt nicht minder aber auch ab, welche Ernte der Zukunft heranwächst. Wieviel kann der Buchhändler zugleich beitragen, um Brücken von Volk zu Volk zu schlagen! „Der Menschheit Würde ist in unsere Hand gegeben", darf nicht zuletzt der Buchhandel von sich sagen. Das Verantwortungsgefühl, das daraus entspringen muß, ist aber vornehmlich geeignet, wahrhaft ethische Persönlichkeiten zu erziehen. Dem Guten wird der rechte Buchhändler dienen, und doch wird er nicht einseitig vorschnell Partei ergreifen. Innerlich frei muß er über den Dingen stehenbleiben, um immer wieder von neuem allem Guten dienen zu können. Gewissen und Wegweiser seiner Zeit zu sein, gehört zum Beruf des vollkommenen Buchhändlers. Mehr ist es oft der Buchhändler, Verleger wie Sortimenter, als der Autor selbst. Auch das gibt dem Buchhändler gerade als Kaufmann die eigene Art.

Es liegt in der Technik des Vervielfältigungsverfahrens, wie es Gutenberg die Menschheit gelehrt hat, daß die Leistung nicht zustande kommt, ohne daß das zu Verbreitende materialisiert wird und die äußere, körperlich-stoffliche Erscheinung bedruckter, zusammengebundener Papierblätter annimmt. In diesem Materialisationsprodukt stecken wie in jedem menschlichen Arbeitsprodukt Kosten,

und wer die Verfügung darüber hat, entäußert sich seiner normalerweise nicht, ohne sich die für ihn entstandenen Kosten ersetzen zu lassen. Die Entwicklung hat es dahin gebracht, daß die Sicherung dieser Kostenerstattung in vielfacher Weise besonders gestaltet und gewährleistet worden ist. Zugleich aber ist namentlich in Deutschland ein überaus fein gegliederter, kunstvoller Bau für die organisierte, wirtschaftlichste Durchführung der Verbreitungsaufgabe erwachsen. Das ganze wird durch den Buchhandel vor allem als Handelsgewerbe erreicht. Aber über diesem greifbaren Äußeren darf eben der Sinn nie vergessen werden. Wohl rechnet auch der Buchhandel mit erkennbaren oder latenten Bedürfnissen, die er zu befriedigen bestrebt ist. Aber nicht eigentlich solche Bedarfsdeckung im Sinne von Handel und Gewerbe sonst ist das Wesen und Ziel seiner Arbeit. Er stellt deshalb überhaupt keine „Produktion" im strengeren Sinne dar. Er ist beherrscht von dem Urtrieb der Menschheit, sich mitzuteilen. Allen gab uns ein Gott zu sagen, was wir leiden. Dem allein dient der Buchhandel, daß diese Stimmen in der Menschheit wirklich erklingen können und überallhin dringen. Wenn der Geist dazu in Stoff eingehen muß, so ist der Buchhändler doch unermüdlich an der Arbeit, ihn immer wieder daraus zu erlösen.

*

Der eigenartige Warencharakter des Buches also ist es, der die Organisation des Buchhandels bestimmt und dem Handel mit Büchern sein besonderes Wesen gibt. Die Eigenart der Buchware schlägt immer wieder alle, die ihr dienen, in ihren Bann, mag die Einzelpersönlichkeit noch so stark und eigenwillig sein. Bücher verlegen und Bücher vertreiben heißt, der Nation die Erzeugnisse gelehrter wie künstlerischer Arbeit ihrer besten Geister im weitesten Sinne vervielfältigen und verbreiten. Als Mittler steht dabei der Buchhändler zwischen denen, die geben, und denen, die nehmen. Bald fühlt er sich in diesem Beruf mehr den einen, bald den anderen verwandt und verpflichtet. So ist er hier einmal vornehmlich Prophet und Wegbereiter der nach Echo und Anerkennung Ringenden, dort aber geht er den heimlichen Wünschen und der tiefsten Sehnsucht der Hungernden und Dürstenden nach und führt ihnen zu, wonach sie verlangen. So sehr er dabei auch als einsichtiger Kaufmann rechnen und genaue Wirtschaft führen muß, er ist stets mehr als nur das. Zugleich aber treiben im Buchhandel immer zwei Strömungen neben- und durcheinander. Anders gestaltet sich der Begriff des Buchhandels, geht es nur um ein einzelnes Buch oder die Erzeugung eines Verlages, anders, hat man den so überaus vielgestaltigen Buchbedarf der Masse der Bücherkäufer und die verwirrend bunte Fülle der gesamten Bucherzeugung der Nation im Auge. Immer hat es im deutschen Buchhandel Männer gegeben, in denen sich zwar das ganze Ideal des Berufes verkörperte, aber dessen Inhalt doch bald in der einen, bald in der anderen Richtung reicher

ausgestaltet erschien. In anziehendem Wechselspiel begegnen Gestalten, die sich in der Entwicklung ihres Hauses zu vorbildlicher Wirksamkeit erfüllen und kühn ausgreifend und allen anderen vorauseilend, völlig neue Bahnen erschließen, neben solchen, die selbstloser das Höchste in der Zusammenordnung aller Kräfte leisten und im Dienst der Organisation aufgehen, solche auch, die den geistigen Führerberuf des Buchhändlers in Vollendung veranschaulichen, andere endlich, die in weiser Beschränkung auf ganz bestimmte praktisch-technische Aufgaben das eigene und das Gesamtinteresse zu fördern wissen. Aber der deutsche Buchhandel hatte auch mehr als einmal das Glück, Männer in seinen Reihen zu sehen, die in vielseitiger Vollendung nach allen möglichen Richtungen zu wirken verstanden. Reiche Anregung gewährt es, in ihren Lebensbildern den Zusammenhängen zwischen Buch und Mensch nachzugehen, in ihren Werken den Wert der großen Persönlichkeit bestätigt zu finden, in der Fülle der Einzelerscheinungen, zugleich aber auch den stolzen Bau des deutschen Buchhandels im ganzen werden und leben zu sehen.

Dem aufmerksamen Beobachter wird dabei nicht entgehen, wie sehr der Buchhandel jeweils zugleich Spiegel der allgemeinen Geschichte und des ganzen Wesens unseres Volkes ist. Ein Buchhändler ist gewissermaßen erst dann immer recht eigentlich eine ganze Persönlichkeit, wenn er das Gewissen seiner Zeit ist und ihr Führer zu werden strebt. Es gilt wohl allgemein, daß dem, der nur in seinem engeren Beruf bleibt, stets etwas Untergeordnetes anhaftet, mag er an sich dort noch so Vorzügliches schaffen. Wahre Größe setzt voraus, daß man in seinem Beruf ein ganzer Mann ist und Vollendetes leistet, und doch noch etwas mehr ist, sei dieses Mehr gleich noch so gering. Ist das aber nun gerade bewußter Dienst am Volke und an seinen schönsten Schätzen, dann kann es dem Beruf an Adel nicht fehlen. In diesem Sinne ist Buchhandelsgeschichte, erlebt in der Größe des Standes, mehr als bloße Berufsgeschichte.



Friedrich Perthes

1772—1843

Es war zur Ostermesse 1788. In Raschwitz, damals noch weit vor den Toren Leipzigs, kamen am Sonntag nachmittag „des heiligen römischen Reiches Buchhändler" zusammen, um sich von den anstrengenden Geschäften zu erholen. Auch Herr Justus Perthes aus Gotha stellte sich ein, dessen Handlung noch heute blüht, und er brachte ein 16 jähriges Bürschchen mit, seinen Neffen Fritz. Mit staunendem Bewundern trat dieser, halb noch ein Kind, in die Versammlung, der vorgestellt zu werden er sich zur höchsten Ehre anrechnete. Es war seine erste persönliche Begegnung mit den führenden Vertretern des Berufs, in dem er später eine so bedeutende Rolle spielen und dessen besondere Zierde er werden sollte.

Unter den Teilnehmern jenes Beisammenseins befand sich auch Friedrich Nicolai aus Berlin, der damalige Inhaber der Nicolaischen Buchhandlung, die noch heute besteht. Er galt vielen als der vornehmste Buchhändler seiner Zeit. Die von ihm gegründete „Allgemeine deutsche Bibliothek" verbreitete seinen Ruhm in alle Lande. Der junge Fritz Perthes, damals eben erst bei dem Buchhändler Adam Friedrich Böhme in Leipzig in die Lehre getreten, kannte doch schon die Bedeutung Nicolais sehr genau und nannte es eine der denkwürdigsten Begebenheiten seines Lebens, daß er, der Lehrling, von dem Großen eines Gesprächs gewürdigt wurde. Schwerlich aber kam es damals irgendeinem der Beteiligten zum Bewußtsein, daß sich da die Vertreter einer scheidenden und einer neuen Zeit begrüßten.

Friedrich Perthes war am 21. April 1772 in Rudolstadt geboren. Er entstammte einer alten thüringischen Familie, deren Söhne vornehmlich als Geistliche und Ärzte gewirkt hatten. Der Vater hatte in Jena die Rechte studiert und war dann in Schwarzburgische Dienste getreten. Als er mit nur 37 Jahren starb, war Fritz noch ein kleines Bübchen. Die Mutter stand mittellos da. Doch

ihr Bruder, fürstlicher Stallmeister in Schwarzburg, nahm sich des Jungen an und erzog ihn aufs beste. Mit 12 Jahren kam Fritz auf das Rudolstädter Gymnasium. Da aber die Mittel, ihn studieren zu lassen, nicht vorhanden waren, sollte er es schon zwei Jahre später nach der Konfirmation wieder verlassen, um sich sofort einem praktischen Beruf zu widmen. Nach dem Vorbild eines Bruders seines Vaters, eben des Verlegers Justus Perthes in Gotha, erwählte er dazu den Buchhandel. Zunächst suchte er in Herrn Ruprecht aus Göttingen, dem damaligen Inhaber des heute noch blühenden, 1735 gegründeten Verlagshauses Vandenhoeck & Ruprecht, einen Lehrherrn zu gewinnen. Da Fritz aber beim Konjugieren von amo, womit er seine Leistungsfähigkeit und Eignung beweisen sollte, versagte, wurde er abgewiesen. Auch ein anderer Versuch mißlang. Es hieß, der schüchterne, schwächliche Junge „sei zu blöde zum Buchhandel". Erst eine weitere Anfrage bei Adam Friedrich Böhme aus Leipzig, der als Lieferant für die Rudolstädter Bibliothek wohl dort bekannt war, hatte endlich Erfolg.

Die fast 6 jährige Lehrzeit bei Herrn Böhme, einem Vertreter noch ganz der alten Schule, war streng und nicht leicht. Um 8 Uhr morgens ging es in das Gewölbe am Neumarkt. Von ½1 bis 1 Uhr gab es eine kurze Mittagpause. Dann wurde weitergearbeitet bis abends 8 Uhr. Die Handlung Böhmes war ein Kommissionsgeschäft damaliger Art. Seine Hauptkunden waren durchweg nur Buchhändler. Auf Grund ihrer wöchentlich einlaufenden Bestellungen, die meist lange Listen darstellten, lieferte Böhme in der Hauptsache aus seinem Lager, das einen sehr bedeutenden Umfang hatte und sowohl alte Werke wie die besten, gangbarsten Neuerscheinungen umfaßte. In Leipzig verlegte Bücher wurden allerdings stets auf Grund der eingehenden Bestellungen eingeholt. Das letztere war zunächst die Aufgabe des Lehrlings. Später hatte er die Arbeiten im eigenen Lager zu besorgen. Die Tätigkeit vermittelte Perthes vorerst einmal eine sehr verbreitete Kenntnis der gangbaren Literatur. Die weitverzweigten Kommittentenverbindungen der Firma brachten ihm außerdem eine umfassende Einsicht in die wissenschaftlichen Bedürfnisse und die buchhändlerischer Verhältnisse fast ganz Deutschlands. Daß Böhme neben dem Kommissionsgeschäft einen nicht unbedeutenden Verlag betrieb, erweiterte Perthes' Kenntnisse auch nach dieser Richtung. Dazu bot die Messestadt Leipzig mit ihrem abwechslungsreichen, vielseitigen Leben immer wieder Anregungen in Hülle und Fülle. Es kennzeichnet Perthes, daß er sich in seiner freien Zeit kaum je an die Lockungen der Großstadt verlor, sondern festhielt an dem ihm schon von früher Jugend eingepflanzten strengsittlichen Grundsätzen. Die wenigen Abendstunden, die ihm blieben, füllte er bald mit eifrigem Studieren aus, um sein Wissen zu vervollkommnen. Um so emsiger tat er das, als ihm das Vorbild seines Lehrherrn doch nicht genügte. „Mein Prinzipal", schrieb er gelegentlich, „lehrt mich wohl, wie ich einmal als Diener fortkommen kann,

aber dazu gehört wirklich sehr wenig; eigentliche Handlungskenntnisse aber lerne ich von ihm gewiß nicht, denn er treibt seine Handlung ganz handwerksmäßig; wie es ihm gefällt, tut er alles ohne Grund. Fragt man etwas, so spricht er: ‚Wir wollen es so machen‘, aber einen Grund hat er gewiß nicht, warum so und nicht anders; denn kommt der Fall noch einmal, so macht er es wieder auf andere Art.“ Diese Worte zeigen schon den ganzen Perthes. Und sie werden bezeichnend genug ergänzt durch jene anderen, die er angesichts der Beendigung seiner Lehrzeit schrieb: „Es macht mir Freude, mir zu sagen: du hattest keinen Vater, kein Vermögen und bist dennoch niemandem zur Last gefallen und wirst in wenigen Wochen von niemand abhängen als von dir.“ Ostern 1793 wurde Perthes freigesprochen. Böhme tat es nach alter Sitte. Nach einem feierlichen kleinen Festmahl rief er den Lehrling vor sich, gab ihm noch einmal einen leichten Backenstreich zum Zeichen dafür, wie er als Lehrherr Gewalt über ihn gehabt, überreichte ihm dann aber den Degen, das Abzeichen des freien Mannes, und nannte ihn zum erstenmal Sie statt wie bisher Er.

Seine erste Gehilfentätigkeit führte Perthes nach Hamburg zu Hoffmann, einem Geschäftsfreund Böhmes. Hoffmann stammte aus Schlesien und hatte nach anfänglicher kaufmännischer Tätigkeit den Buchhandel, dem er sich mehr aus Zufall zuwandte, bei Korn in Breslau erlernt, der noch heute bestehenden und namentlich als Verlag der alten Schlesischen Zeitung berühmten Handlung. Der Geschäftspartner Hoffmanns in Hamburg war sein Schwiegersohn August Campe, dessen Bruder Friedrich, als Buchhändler in Nürnberg lebend, 1825 einer der Mitbegründer des Börsenvereins der deutschen Buchhändler wurde. Ihr Onkel aber war jener berühmte braunschweigische Edukationsrat Joachim Heinrich Campe, der Verfasser zahlreicher Jugendschriften, darunter des vielgelesenen „Robinson der Jüngere“, einer Überarbeitung des Defoeschen Originals. Der auch sonst erfolgreiche und fruchtbare Schriftsteller, der zu den Kreisen der Erziehungs- und Schulreformer des ausgehenden XVIII. Jahrhunderts in engsten Beziehungen stand und selber in diesem Sinne wirkte, gehörte im übrigen ebenfalls zugleich dem Buchhandel an. Er war der Leiter der Braunschweigischen Schulbuchhandlung, die noch heute in dem wohlbekannten Verlag Vieweg fortlebt. Die Gattin August Campes und Tochter Hoffmanns, Elisabeth, war gleichfalls eine nicht unbedeutende Schriftstellerin. Ihr erstes Werk behandelte die Hamburger Ereignisse in der napoleonischen Zeit. Sie verstand es, ihr Haus zu einem Mittelpunkt der geistigen Welt der alten Hansastadt zu machen, wo ja auch Klopstock noch lebte. Der Schauspieldirektor Schröder gehörte zu ihren Freunden, ebenso die Enkel des einst dem Lessingschen Kreise angehörenden Reimarus, des Verfassers der „Wolfenbütteler Fragmente“. In Karlsbad hat sie 1810 Goethe kennengelernt. August Campe selbst, der eine Zeitlang in Paris gelebt hatte, stand ebenfalls in regen Beziehungen zu

den hervorragendsten Geistern seiner Zeit. Wilhelm von Humboldt zählte mit dazu. Das Sortiment Hoffmann & Campe ging 1823 übrigens in den Besitz Julius Campes über, eines jüngeren Bruders von August Campe. Er ist berühmt geworden als der Verleger Heinrich Heines, Hebbels und des jüngeren Deutschland überhaupt. Den Feldzug von 1813 hatte er als Lützowscher Jäger mitgemacht und war damals mit unter der kleinen Schar, die Theodor Körner in Wöbbelin zur ewigen Ruhe bettete. Nach den Freiheitskriegen hatte er Italien besucht. Auch seine Firma besteht noch heute, die alten Traditionen erfolgreich weiterpflegend.

Hier trat also Perthes in einem vielfach belebten, anregenden neuen Kreis ein. Dem alten Edukationsrat Campe und seiner Familie war er bereits unterwegs auf der Reise nach Hamburg begegnet, hatte sich ihnen angeschlossen und mit dem Neffen freundschaftliche Beziehungen angeknüpft. In Hamburg gelang es ihm, trotz aller Schwierigkeiten, rasch Aufnahme in die erste Gesellschaft zu finden und beglückt sog er all die mannigfachen neuen Eindrücke und Anregungen in sich ein. Es war eine andere Welt, als er sie von Leipzig her kannte, und es war die bewegte Zeit der großen französischen Revolution und des beginnenden Aufstiegs Napoleon Bonapartes. Die Berufstätigkeit — er blieb 3 Jahre bei Hoffmann & Campe — nahm Perthes stark in Anspruch. Unermüdlich arbeitete er zugleich aber an seiner eigenen geistigen Fortbildung weiter. Seine Zukunft schien ihm von vornherein festgelegt. Der Oheim Justus in Gotha war bereit, ihn in seinen Verlag aufzunehmen. Da wurde ihm aber von Hamburger Freunden nahegelegt, in der Hansastadt selbst einen eigenen Verlag zu eröffnen. Zerschlug sich dieses Vorhaben auch, so hinterließ es bei Perthes doch den Wunsch, den Gedanken in anderer Weise wahrzumachen. Seitdem betrieb er den Plan, sich in Hamburg selbständig zu machen.

Erfahrungen genug hatte Perthes gesammelt. Er hatte eine deutliche Vorstellung der buchhändlerischen Lage und glaubte einen klaren Weg für sich vorgezeichnet zu sehen. Von den Berufsgenossen seiner Zeit dachte er nicht sonderlich hoch. „Wo wäre", schrieb er 1794, „ein Stand, dessen Mitglieder die ihnen notwendigen Kenntnisse weniger besäßen und die ihnen obliegenden Pflichten weniger erfüllten, als der des Buchhandels? Deutschland ist mit elenden und scheußlichen Büchern überschwemmt und würde frei von dieser Plage sein, wenn dem Buchhändler die Ehre lieber wäre als das Geld." Namentlich von Leipzig aus hatte er gut beobachten können, wie es durchaus von den im Buchhandel wirkenden Menschen abhing, was aus dem Gewerbe wurde. War irgendwo ernstes Streben und reine Gesinnung, da blühte auch der Buchhandel an dem Ort. Fehlte es aber daran, so beschränkte sich der geringe Umsatz auf Alltagsware, auf minderwertige, ja bedenkliche Literatur. Durch den rechten Mann konnte sich die Lage an einem Platz im Handum-

drehen völlig ändern. In der Tat, die Persönlichkeit macht gerade im Buchhandel alles.

Zugleich aber erlebte Perthes in jenen Zeiten einen vollkommenen Umschwung der ganzen Art des innenbuchhändlerischen Verkehrs. Der Tauschhandel alten Stils war im endgültigen Erlöschen. Die Verleger wertvoller Werke weigerten sich längst, jede beliebige, sei es auch die minderwertigste Ware, dagegen in Tausch zu nehmen. Der Konditionsverkehr, die Lieferung seitens des Verlags mit langem Ziel und uneingeschränktem Rückgaberecht, bahnte sich an. Die darin liegenden Möglichkeiten erkannte Perthes sofort und war entschlossen, sie zu nutzen, zumal die Schwerfälligkeit der alten Handlungen, sich darauf umzustellen, neuen Unternehmen sofort einen Vorsprung verhieß. „Muß diese allgemeine Lage des Buchhandels", schrieb der 23jährige an den Oheim in Gotha, „nicht gerade ein Grund für mich sein, jetzt mit fester, sicherer Hand zuzugreifen, wo sich mir Umstände darbieten, die günstiger sind als die allgemeinen. Wenn ich, was bisher noch niemand wagte, den Sortimentshandel für sich allein unternehme, so spare ich an Kapital, laufe kein doppeltes Risiko, kann alle meine Anstrengungen auf einen Punkt hinwenden und habe dann in Hamburg die größte Hoffnung auf Erfolg. Bei einer Bevölkerung von hundertundzwanzigtausend Seelen sind hier nur drei Buchhandlungen, und das literarische Bedürfnis ist noch einer solchen Steigerung fähig, daß ein tätiger Buchhändler, welcher sich hier neu niederläßt, den schon bestehenden Geschäften keinen Nachteil, sondern Vorteil bringt. Dazu kommt, daß die hiesigen Handelsherren, weil ihre Lage völlig gesichert ist, es sich ziemlich bequem machen und auch dadurch einem keine Mühe scheuenden Anfänger große Vorteile gewähren. Ich selbst habe in hiesiger Stadt viele und sehr gute Verbindungen; eine große Zahl einflußreicher Familien will mir wohl, und mein Glück steht mir zur Seite. Soll ich nun alle die Vorteile, welche sich jetzt mir darbieten, ungenützt vorübergehen lassen? Freilich, ich bin noch jung und hätte gern noch einige Zeit sorgenfrei dahingelebt; aber in zehn Jahren besitze ich so wenig Vermögen wie in diesem Augenblicke und habe an Kraft und Unternehmungsmut unendlich verloren. Jetzt bin ich keck und kühn und kann, da ich erst 24 Jahre alt bin, noch zehn Jahre arbeiten, ohne an das Heiraten zu denken; wieviel leichter gehe ich da in schwierige Unternehmen hinein. Ja, mein lieber Oheim, ich bin entschlossen, mein eigenes Geschäft zu gründen."

Eine Schwierigkeit allerdings lag, wie auch in diesem Brief schon angedeutet war, vor: es fehlte Perthes an allen Mitteln. Er glaubte, mit 7000 Thalern beginnen zu können. Selber besaß er keinen einzigen. Doch fanden sich Helfer, die einsprangen. Der Vater eines Freundes, der stiller Teilhaber der neuen Firma werden sollte, versprach 2000 vorzustrecken. Ebensoviel gab ein zweiter

Freund. Den Rest stellte ein junger Hamburger Kaufmann zur Verfügung, der ebenfalls an der Firma beteiligt wurde. So gab Perthes 1796 zu Ostern die Eröffnung seiner Sortimentshandlung bekannt. Sie trug zunächst nur seinen Namen. Man muß den Mut des jungen Buchhändlers bewundern, der auf dieser Grundlage den Aufbau einer eigenen Zukunft wagte. Er erlebte denn auch auf der ersten Leipziger Messe, die er besuchte, die ersten Enttäuschungen. Denn er fand nicht allerseits den Kredit, mit dem er gerechnet hatte. Wären nicht Hamburger Freunde eingesprungen, so wäre er in arge Verlegenheit geraten. So aber gelang der erste Schritt doch. Friedrich Perthes wurde der erste reine Sortimenter. Er steht damit an der Spitze einer neuen Entwicklung im deutschen Buchhandel, und wenn dieser überhaupt einen so bedeutenden Aufschwung im XIX. Jahrhundert genommen hat, wenn er vor allem seitdem stets von den höchsten Idealen geleitet worden ist, wenn er in der Tat bewußt immer und überall ein Kulturfaktor sein wollte, so geht das nicht zuletzt und nicht zumindest auf das Wirken von Friedrich Perthes und auf den Einfluß seiner starken, vorbildlichen Persönlichkeit zurück.

Den Beruf des Sortimenters, wie er ihn auffaßte und wie er seitdem das Vorbild und Ideal jedes deutschen Sortimenters geblieben ist, umriß Perthes gleich, wie es treffender nicht hätte geschehen können, als er die Eröffnung seiner Handlung am 11. Juli 1796 im Hamburger Correspondenten mit folgenden Worten bekanntgab:

„Ich mache hierdurch bekannt, daß ich hier eine neue Buchhandlung errichtet und nunmehr eröffnet habe. Auf meinem Lager befinden sich die besten älteren und neueren in Deutschland herausgekommenen Bücher, und ich darf versprechen, jedes Buch, das überhaupt noch irgendwo zu bekommen ist, verschaffen zu können. Einen Teil meines Sortiments habe ich einbinden lassen, um so den Wünschen des lesenden Publikums noch geschwinder zu entsprechen, die Kenntnis von dem, was man kauft, zu erleichtern und den Bedürfnissen der hier durchreisenden Ausländer mehr entgegenzukommen.

Durch diese neue Einrichtung glaube ich etwas Nützliches getan zu haben; die Unvollständigkeit und die Mängel, die sich in der Ausführung finden möchten, werde ich zu verbessern suchen, sowie die Wünsche des Publikums mir bekannter werden. Um den Aufenthalt in meinem Laden angenehm zu machen und um überhaupt die Bekanntwerdung unserer neuen Literatur an meinem Teil zu befördern, werde ich dafür sorgen, daß von jedem deutschen Journal, jeder Neuigkeit des Tages und jeder allgemein interessanten Schrift immer ein Exemplar in meinem Laden zur Durchsicht bleiben. Aufmerksamkeit, Pünktlichkeit und Gefälligkeit gegen das mich besuchende Publikum mache ich mir in jeder Hinsicht zur Pflicht."

Der selbständig Gewordene erweiterte nun auch rasch seine Beziehungen nach

vielen Seiten. Eines Tages suchte ihn Fritz Jacobi, der Freund Goethes, der aus Düsseldorf nach Holstein hatte flüchten müssen, auf. Durch ihn wurde Perthes dann bald auch bei Claudius, dem „Wandsbecker Boten", eingeführt. In Eutin lebte als Präsident der Regierung Graf Friedrich Leopold Stolberg, ebenso Heinrich Voß, gleichfalls einer des Göttinger Hainbundes, als Schulrektor. Dazu kamen im Dithmarschen Niebuhr und Boie, ferner ein Graf Reventlow und viele andere. Es waren das Kreise vor allem von religiös besonders lebendiger Haltung. Von ihnen schlugen sich weitere Verbindungen zu verwandten Gruppen bis nach Westfalen. Perthes hat aus dem Verkehr mit ihnen die allertiefsten und für sein ganzes Leben bestimmende Eindrücke erfahren. In Caroline Claudius, der ältesten Tochter des Wandsbecker Boten, fand er zudem die erste Gattin, mit der ihn eine langjährige sehr glückliche Ehe verband.

Die Entwicklung des Geschäftes erschien allerdings anfangs noch gefährdet. Das im Juli 1796 mit 7000 Talern Betriebskapital eröffnete Unternehmen hatte bis Dezember 1798 im ganzen etwa 40 000 Taler umgesetzt, dabei jedem der drei Beteiligten jedoch nur 1300 Taler Ertrag abgeworfen. Das war den beiden Teilhabern zu wenig, und sie zogen sich zurück. Perthes mußte nun gewissermaßen noch einmal von vorn anfangen. Es gelang ihm, sich wiederum fremde Gelder zu sichern, diesmal sogar 15 000 Taler. In gleicher Höhe standen ihm auch noch Kredite zur Verfügung. Er war voller Zuversicht. Jetzt fand er dazu in Johann Heinrich Besser, dem er schon in Leipzig einmal begegnet, in Hamburg aber nähergetreten war, einen Teilhaber, wie er ihn sich nicht besser wünschen konnte. Besser war der Sohn eines Predigers in Quedlinburg. Er hatte in Hamburg den Buchhandel erlernt und sich schon in jungen Jahren zu einer selbständigen Stellung in Kiel emporgearbeitet. Eine Zeitlang hatte er in Göttingen studiert und au fder Bibliothek dort gearbeitet. Perthes rühmte von ihm: „Nicht ein einziger Buchhändler möchte sich finden, welcher in dem Umfange wie Besser Kenntnis von dem Dasein, von der Bestimmung und der Brauchbarkeit der verschiedensten Werke aus der Literatur aller Völker besitzt, und niemand weiß in dem Umfang wie er, wo sie zu finden und wie sie anzuschaffen sind." Perthes fand in Besser nicht nur den treuen Helfer, sondern bald auch den Gatten seiner Schwester.

Die Zeiten waren nicht bequem. Hamburg erlebte damals zunächst eine Art Inflationsblüte. Bei ständig steigenden Preisen verdiente alles leicht, und das Geld rollte. Bald aber kam der Umschwung mit Kontinentalsperre und näherrückender Kriegsgefahr. Perthes wurde davon vorerst nicht berührt. Seine Pläne gingen ins Weite. Er beschränkte sich nicht auf Hamburg allein. In Holstein, Mecklenburg, Hannover besaß er einen festen Kundenkreis. Bis auf 30, 40 Meilen Entfernung, ja bis nach Dänemark, Schweden, Petersburg und

England machte er, gestützt auf die günstigen Seeverbindungen Hamburgs, Ansichtssendungen. Und nicht auf deutsche Literatur allein erstreckte sich sein Geschäftsbetrieb. Sein Ehrgeiz ging dahin, seine Handlung zur Vermittlerin des literarischen Verkehrs aller europäischen Völker untereinander zu erheben. Schon gedachte er, zu diesem Zwecke eine Zweigniederlassung in London zu eröffnen. Da gebot die politische Entwicklung seinen Plänen Einhalt.

Zehn Jahre bestand die Firma Perthes', als Preußen-Deutschlands Geschick sich bei Jena und Auerstädt entschied. Schon 1802 hat er mit Stolz von der Messe nach Hause schreiben können: „Ich glaube nicht, daß einer unserer Kollegen mit so ausgezeichneter Gefälligkeit und Zuvorkommenheit behandelt wird wie ich; es ist keiner, der sich nicht um uns bemühte." Jetzt nannte ihn Niebuhr scherzend und doch nicht ohne Berechtigung „den Buchhändlersouverän von der Ems bis an die Ostsee". Der Zusammenbruch des Vaterlandes brachte aber auch ihn beinahe an den Rand des Ruins. Infolge des Stockens aller Zahlungen erlitt er allein in Mecklenburg einen Verlust von 20 000 Mark. Und es sollte noch schlimmer kommen.

Friedrich Perthes war ein glühender Patriot. Er konnte das nationale Unglück nicht verwinden. Alle seine Gedanken kreisten um die Frage der Wiedererhebung und Befreiung. Er stand dabei mit seinem Berufsgenossen Georg Reimer, der in Berlin einer der tätigsten Vorkämpfer der nationalen Sache war, in engster Fühlung. In Hamburg stellte sich Perthes später selbst an die Spitze des Kampfes gegen die Franzosenherrschaft, und als die Erhebung zusammenbrach, mußte er fliehen, Geschäft und Familie im Stiche lassen und einer ungewissen Zukunft entgegengehen. Allein nichts konnte seinen Mut brechen. In diesen Jahren des Kampfes setzte sich bei ihm auch die Erkenntnis immer stärker durch, daß das deutsche Volk zur Einheit zusammengefaßt werden müsse und daß der Buchhandel dafür eine besondere Aufgabe habe. Um der großen Sache zu dienen, betrieb er die Gründung einer besonderen Zeitschrift, und obwohl sich diese Pläne nicht so durchführen ließen, wie es ihm vorschwebte, wurde er doch nicht müde, für die Ideen zu werben. Die Eindrücke dieser Zeit wirkten in Verbindung mit seiner unerschütterlichen religiösen Überzeugung bei ihm noch nach, als sie schon längst überwunden war.

Als Perthes am 31. Mai 1814 Hamburg wieder betreten und in sein von den Franzosen arg mitgenommenes Haus zurückkehren konnte, mußte er wieder vollkommen von neuem anfangen. Wieder stand ihm Besser zur Seite, dessen Name nun auch in der Firma genannt wurde. Wie die beiden Freunde die Lage beurteilten, läßt am besten das Rundschreiben erkennen, das Perthes im April 1814 schon versandt hatte und das lautete:

„Mir würde wohl niemand zumuten wollen, meine Verpflichtungen ganz zu erfüllen, und ich weiß, daß ein großer Teil meiner Kollegen dem Anerbieten

eines Akkords entgegensieht. Da mir aber durch die Stellung des Vaterlandes gestattet wird, mein Haus wieder aufzurichten, so habe ich die Hoffnung zu Gott, daß er mir die Kräfte schenken werde, enden zu können, wie ich begonnen habe, und jedem gerecht zu werden. Kann ich auch jetzt nicht mit so jugendlichem Mute wie vor 18 Jahren beginnen, habe ich auch jetzt ein zahlreiches Haus zu ernähren, so besitze ich doch Erfahrungen, die manches Lehrgeld ersparen, besitze die Gunst meiner Mitbürger, einen großen Kreis von Gönnern und Freunden und bedeutende Verbindungen im Auslande. Getrost und mit guter Hoffnung und im Vertrauen auf die Freundschaft meiner Kollegen will ich also wieder anfangen und erkläre, daß ich entschlossen bin, alles Schuldige zu bezahlen und niemand etwas verlieren zu lassen. Das Wie und Wann der Zahlung muß ich bitten mir zu überlassen, doch soll innerhalb dreier Jahre alles berichtigt sein."

Bald ging nun Besser wirklich nach England, um drüben Fuß zu fassen. Die Verhältnisse waren aber so aussichtslos, daß der Plan einer Filialgründung endgültig fallen gelassen wurde. Doch die Arbeit in Deutschland war von solchem Erfolg gesegnet, zumal der Name Perthes bereits einen Klang hatte und gute Freunde es an Hilfe nicht fehlen ließen, daß schon Ostern 1815 alle Verpflichtungen erledigt waren. Die Handlung nahm weiter rasch den glänzendsten Aufschwung.

In der Folgezeit hatte Perthes nicht nur Zeit, sich neben dem Ausbau seiner Handlung den allgemeinen Angelegenheiten Hamburgs zu widmen, er trat nun auch innerhalb des Buchhandels immer stärker in den Vordergrund und spielte dort in der Vertretung des Gesamtinteresses des Buchs bald eine überragende, führende Rolle. Die soziale Fürsorge blieb für den von einem starken, lebendigen Christentum erfüllten Mann zeitlebens ein Lieblingsgebiet unermüdlicher, opferfreudiger Betätigung. Vor allem aber zeigte er sich von der großen nationalen Aufgabe des deutschen Buchhandels tief durchdrungen. Nach der Befreiung von der Fremdherrschaft galt es auch im Buchhandel Wiederaufbauarbeit zu leisten. Seine Gedanken über das, was in erster Linie not tue, legte er damals in einer kleinen Schrift, der einzigen von ihm herausgegebenen, nieder, die den Titel führte: „Der deutsche Buchhandel als Bedingung des Daseins einer deutschen Literatur." Sein Programm liegt in den Worten:

„Es ist ein Zeichen für die Unzerstörbarkeit der deutschen Nationalität, daß die Liebe zu vaterländischer Sprache und Literatur in demselben Maße, als der Verfall der früheren politischen Verfassung sich offenbarte, stärker geworden und bis zur Begeisterung gestiegen ist, als das Deutsche Reich durch französische Übermacht zerstört ward. Seitdem ist unsere Literatur als der Gesamtausdruck des geistigen Lebens aller deutschen Völker und unsere gemeinsame Sprache als das unverletzliche Bildungsmittel deutscher Stämme in

Ehren gehalten, und die Bundesakte hat versprochen, daß das so herrlich bewährte und so stark befunkene innere Bildungsmittel: deutsche Sprache und Literatur, geschirmt und geschützt werden solle. Das wollen Fürsten und Stände, Adel und Volk. Der Besitz aber einer gemeinsamen Literatur für Deutschland ist an die Erfüllung dreier äußerer Bedingungen geknüpft: die Kosten zum Druck der Schriften müssen aufgebracht, die Schriftsteller müssen wenigstens für Zeit und Arbeit entschädigt, und die gedruckten Werke müssen über alle Länder deutscher Sprache gleichmäßig verbreitet werden. Keine Regierung, kein Gönner, keine Akademie, kein Institut trägt in Deutschland zur Erfüllung dieser Bedingungen bei; der Buchhandel allein bringt die Kosten des Druckes auf; er allein hat es durch das gezahlte Honorar einer Reihe unserer bedeutendsten Schriftsteller möglich gemacht, sich frei, selbständig und unabhängig so lange zu bewegen, bis allgemeineres Anerkenntnis ihnen eine gesicherte Lebenslage verschaffte. Seine Auslagen kann der Buchhandel nicht wie in England und Frankreich durch den Absatz an einzelnen Orten oder in einzelnen Provinzen decken und ist daher durch die Not dahin geführt, in den Gegenden, für die er überhaupt tätig sein kann, keinen Ort und keinen Stand unbeachtet zu lassen, sondern seine Wirksamkeit bis in die versteckteſten Winkel auszudehnen. Hierdurch ist es möglich geworden, daß wir Deutsche auch in der kleinsten Stadt mit der Literatur der ganzen gebildeten Welt im Zusammenhange stehen und aus Hunderten von Orten die bedeutendsten literarischen Erscheinungen hervortreten, während in England und Frankreich Bücher, die nicht in London oder in Paris gedruckt wurden, nur schwer zu erlangen sind und außerhalb dieser beiden Hauptstädte kein großer Schriftsteller gedeiht. Der Engländer und Franzose hat nur eine Londoner und Pariser Literatur, wir aber haben eine deutsche Literatur und würden sie nicht haben können ohne die großen gemeinsamen Anstalten, welche der Buchhandel für Deutschland ins Leben geführt hat. In Leipzig ist ein großer Stapelort entstanden, wo alljährlich alle Buchhändler Deutschlands zusammenkommen; halbjährlich erscheint ein allgemeines Verzeichnis aller in Deutschland neu herausgekommenen Schriften; allgemein deutsche gute und richtige Bücherkataloge machen es nebst anderen literarischen Hilfsmitteln und den allgemeinen, die ganze deutsche Literatur umfassenden kritischen Anstalten möglich, daß die Literatur der verschiedenen deutschen Länder als ein einziges Ganze erscheinen kann. — Diese in ihrer Art einzigen Vorzüge und Eigentümlichkeiten des deutschen Buchhandels sind nicht durch Gesetze, nicht von Staats wegen durch die Regierungen gegründet, sondern von selbst wie durch einen nationalen Natursinn entstanden, und auch gegenwärtig bedarf der Buchhandel wie jeder andere Handel nur Freiheit und keine besondere Begünstigung, aber fordern kann derselbe, daß er wie ein Nationalgut und Nationalinstitut geachtet werde und im ganzen Bereiche des deutschen

Bundes gleichen Schutz und gleiche gesetzliche Ordnung für seine Verhältnisse finde. Das nächste und dringendste Bedürfnis ist gesetzliche Hilfe gegen den Nachdruck. In Österreich, Bayern, Baden, Darmstadt und den Ländern am Rhein wird derselbe als öffentliches, gesetzlich anerkanntes Gewerbe und in vielen anderen Ländern unter der Hand und gelegentlich getrieben. Privilegien gegen denselben können zwar für schweres Geld erkauft werden, aber es ist dem Buchhändler geradezu unmöglich, sich für jedes einzelne Werk achtunddreißig Privilegien von den achtunddreißig Bundesstaaten zu verschaffen. Hier muß von Bundes wegen geholfen werden durch ein Gesetz über das Eigentumsrecht der Schriftsteller und Verleger mit fester Bestimmung des Umfanges und der Dauer desselben und durch die Einsetzung einer Behörde, vor welcher das gewährte Recht geltend gemach werden kannt."

Die Schrift, noch heute von lebendigstem Wert und, wenn man nur die Ausführungen über den Nachdruck streicht, klingt, als wäre sie gestern erst geschrieben, war gedacht als Mittel, die zuständigen Stellen über die Bedürfnisse des Buchhandels aufzuklären und sie für die Schaffung eines wirksamen Schutzes gegen den Nachdruck zu gewinnen. Um in demselben Sinne zu wirken, unternahm Perthes 1816 auch eine große Reise, die ihn durch Hannover-Westfalen an den Rhein, diesen aufwärts nach Süddeutschland und von dort bis nach Wien führte, war es doch zugleich sein besonderer Lieblingsgedanke, Österreich mehr als bisher der deutschen Literatur zu erschließen und an den deutschen Buchhandel anzuschließen. Über Thüringen, seine alte Heimat, kehrte Perthes nach Hamburg zurück. Unterwegs besuchte er viele bedeutende und einflußreiche Persönlichkeiten. Er gewann tiefen Einblick in die politischen Zusammenhänge und blieb mit allen diesen Fragen seitdem dauernd in lebhafter Fühlung. Auch das Gesamtbild des deutschen Buchhandels, über den er in seinen Briefen überaus anschaulich berichtet, wurde ihm noch deutlicher. Er konnte wohl manchen Erfolg verzeichnen. Aber die Nachdrucksgesetzgebung kam doch nicht vorwärts. Auch spätere Anläufe fruchteten nichts. Die auf den Bundestag gesetzten Hoffnungen zerschlugen sich. Immer deutlicher wurde es Perthes dabei, daß der Buchhandel zunächst nur im Wege der Selbsthilfe erwarten könne, vorwärts zu kommen. Der Zusammenschluß des Berufs auf der Grundlage persönlicher und gesinnungsmäßiger Annäherung, die sich dazu erforderlich machte, konnte dann auch für die gesamte nationale Aufgabe dienstbar gemacht werden. In dieser Richtung setzte daher Perthes nunmehr seine Bemühungen fort.

Zugleich aber trat in seinen äußeren Lebensumständen ein einschneidender Wandel ein. Im Sommer 1821 nahm ihm der Tod die geliebte Frau. Das bestärkte ihn in einem Entschluß, den er schon längst vorbereitet hatte. Je mehr er sich in die allgemeinen Angelegenheiten vertiefte, desto mehr legte es sich ihm nahe, von dem entfernten, abseits gelegenen Hamburg mehr nach dem



Herzen Deutschlands überzusiedeln, um bessere und bequemere Wirkungsmöglichkeiten zu gewinnen. Er dachte in erster Linie an Gotha. Dort wollte er nunmehr ein Verlagsgeschäft gründen, um seinen Ideen noch besser und unabhängiger dienen zu können. Die Übersiedlung erfolgte in der Tat im Jahre 1822. Das Hamburger Geschäft wurde dem getreuen Besser überlassen, der in Mauke einen neuen Teilhaber gewann. Von ihm ist die Firma später weitergeführt worden. Sie besteht noch heute, seit 1914 im Besitz von W. Bangert, unter dem Namen W. Mauke Söhne vorm. Perthes, Besser & Mauke.

Perthes hatte sich schon in Hamburg gelegentlich wohl verlegerisch betätigt, war doch an sich damals die Verbindung von Sortiment und Verlag immer noch gang und gäbe. Nun aber gedachte er, wie er zunächst und als erster hatte reiner Sortimenter sein wollen, als reiner Verleger ausschließlich zu wirken. Wie er über das Verhältnis beider Zweige des Buchhandels dachte und welches Programm ihm insbesondere für seine Verlagsarbeit vorschwebte, das kommt am besten in nachstehendem Brief aus Perthes' fleißiger Feder zum Ausdruck:

„Der Nerv des Buchhandels ist der Sortimentsbuchhandel, das ist die Kunst, Bücher unter die Leute zu bringen; Kenntnis des Besseren und der Wille, dieses lieber als das Schlechte zu verkaufen, gibt ihm seinen sittlichen Wert. Es ist mir wohl erlaubt zu sagen, daß ich diesen Zweig des Buchhandels so gut durchgeführt habe wie einer. In Deutschland steht keine Sortimentsbuchhandlung höher als die meinige. Lange aber war mir schon deutlich geworden, daß nur jüngere Jahre und heitere Rührigkeit geeignet sind, dieses Geschäft mit Erfolg zu treiben. Wer bei herannahendem Lebensabend fortarbeiten zu können meint und deshalb versäumt, das Geschäft in jüngere Hände hinüberzuleiten, wird traurige Erfahrungen machen. Die zweite Art des Buchhandels, der Verlag, ist in allen Beziehungen gänzlich verschieden von dem ersteren, aber nur der, welcher dem Sortimentshandel aus eigener Handhabung kennt, kann ein Verlagsbuchhändler werden, wie er es zum Nutzen der Literatur und zum eigenen Vorteil sein soll. Ich habe den Sortimentshandel 36 Jahre betrieben, besitze ein reines, wenn auch nicht großes Kapital und eine Anzahl guter Verlagsartikel, welche ich aus meiner alten Handlung mit herübernahm; in der Kaufmannswelt habe ich Kredit, mit vielen ersten Gelehrten stehe ich in alten freundschaftlichen Verbindungen. Ich selbst bin gesund und noch kräftig, habe guten Willen und Lust und Liebe zur Sache und weiß, nachdem ich manches Lehrgeld gegeben, nachgerade auch, wie viel und wie wenig ich kann, während ich früher nur wußte, was ich wollte, und deshalb manchen verkehrten Anlauf nahm. In dem allen liegt wohl ein Beruf zum Verleger. Sie werden weiter fragen, ob ich für künftige Unternehmungen bestimmte Pläne gefaßt oder ob ich dem Zufalle überlassen wolle, was er mir bringen werde. Auch darauf will ich Ihnen Antwort geben. Die Schriftsteller, welche sich jetzt auf dem literarischen Markte umhertreiben

und durch Künste aller Art den Ton anzugeben verstehen, sind schwerlich geeignet, deutsche Art und Kunst, gründliche Gelehrsamkeit und Wissenschaft zu fördern oder auch nur zu erhalten. In fast allen Zweigen der Literatur herrscht eine schlechte Buchmacherei; die kritischen Institute sind im äußersten Verfall, aber man darf mit Gewißheit annehmen, daß die Nation besser ist als ihre Schriftsteller und daß sie literarische Bedürfnisse hat, die durch diese keine Befriedigung erhalten. Am meisten ist das wohl in Beziehung auf die historischen Wissenschaften der Fall. Die harten Jahrzehnte, welche die Deutschen durchleiden mußten, und die Seelenerhebung des Jahres 1813 haben, was man früher nur als Sagen und Märchen gehört, zu Fleisch und Blut werden lassen; was andere Zeiten nur aus Darstellungen der Historiker kannten, hat unsere Zeit wirklich gelitten und getan und hat, weil sie selbst eine Geschichte gehabt, auch Sinn für Geschichte bekommen. Die großen Erfahrungen, die keinem erspart worden sind, haben alle einen weiteren Blick, einen höheren Standpunkt für die Betrachtung des Geschicks der Völker gegeben; größere Fragen, andere und tiefere als früher, werden an die Geschichte getan, und eine Antwort darauf darf nicht ausbleiben. Mein Beruf soll es nun werden, die Männer, welche solche Antwort geben können, suchen zu helfen, sie zu drängen und zu treiben, das, was sie können, auch wirklich zu tun, und ihnen in allen Dingen, die dem Buchhändler näher liegen als den Gelehrten, förderlich und behilflich zu sein."

In den Dienst der nationalen Erziehung seines Volkes wollte Perthes also seine verlegerische Tätigkeit stellen. Es ist ihm gelungen, nicht zuletzt dank seiner weitreichenden Beziehungen. Das Hauptunternehmen seines Verlages bildete in dieser Hinsicht die noch heute fortbestehende „Geschichte der europäischen Staaten". Die Herausgabe der „Monumenta Germaniae" erfolgte zwar nicht in seinem Verlag. Er hat aber, dem Freiherrn von Stein lange befreundet, auch dieses Unternehmen mit Rat und Tat unterstützt, wie überhaupt sein Einfluß weit über die eigene Handlung hinausreichte. Doch nicht allein der Geschichte blieb seine Verlagsarbeit gewidmet. Eine so durch und durch religiöse Natur wie Perthes, innig verknüpft mit dem kirchlichen Leben seiner Zeit, konnte an verlegerischer Arbeit auf theologischem Gebiet auf die Dauer nicht völlig vorübergehen. Es wurde dies das zweite Gebiet, auf dem er Hervorragendes geleistet hat. Von seinem reichen Erbe lebt noch heute seine inzwischen von den Nachkommen in eine A.-G. umgewandelte, die Tradition des Gründers im übrigen würdig fortsetzende Firma. Auf anderen Verlagsgebieten hat sich Friedrich Perthes in weiser Zusammenhaltung seiner Kräfte nicht versucht. Wenn zwar die noch heute lebendigen Fabeln seines Freundes Hey, illustriert zugleich von dem ihm ebenfalls schon seit Hamburg befreundeten Speckter, in seinem Verlag erschienen sind, so war dies doch nur eine gelegentliche, besonders bedingte Ausnahme.

An Erfolgen hat es auch der verlegerischen Arbeit des unermüdlich Tätigen nicht gefehlt. Nie war aber das rein materielle Interesse, das bloße Gelderdienen, seine Triebfeder. „Alles", schrieb er einmal, „kann ich vergeben, nur den Eigennutz nicht." Dienst zum Wohl der Allgemeinheit war ihm, der mit so weitverzweigten Verbindungen nach allen möglichen Seiten mitten im Leben stand, die Losung, und er war immer bereit, dafür Opfer zu bringen. Trotzdem hat natürlich auch er rechnen müssen, und er hat sehr wohl gerechnet. Es kennzeichnet die Lage des Buchhandels überhaupt, daß er unter diesem Gesichtspunkt das Fazit seiner Arbeit 1842, das Jahr vor seinem Tode, schließlich dahin ziehen mußte:

„In den letzten vier Jahren habe ich mit Verlagsunternehmungen recht traurige Erfahrungen gemacht. Die Werke, an denen ich bedeutenden Schaden gehabt, sind als wissenschaftlich tüchtig und verdienstlich anerkannt, mit gutem Willen habe ich gestrebt zu fördern; aber die Opfer sind zu groß, ich muß einhalten. Ich jubiliere lieber, als ich klage, aber ich bin doch der festen Überzeugung, daß der wissenschaftliche Betrieb nicht mehr lange so wie bisher fortdauern kann. Schon seit einer Reihe von Jahren verschwinden die Büchersammler und Bibliotheksbesitzer immer mehr; das hängt zum Teil mit der steigenden Beweglichkeit des Vermögens, zum Teil mit der wachsenden Arbeitslast der Menschen zusammen. Größere allgemeine wissenschaftliche Werke haben nur geringen Absatz. Der Buchhandel erhält sich durch belletristische Schriften, die von Leihbibliotheken und Lesegesellschaften gekauft werden, durch Schulbücher und Kompendien, durch Hilfsbücher für Pastoren und Schullehrer und durch Handbücher für Ärzte und Juristen. Der allgemein wissenschaftliche Verlag hat im großen und ganzen seit Jahren nur auf Kosten des Buchhandels bestanden, und diesem werden die Kräfte ausgehen. Schon jetzt möchten ebenso viele ausgearbeitete Manuskripte im Pulte liegenbleiben, als gedruckt werden. Seit 4 Jahren habe ich etwa 500 Verlagsanerbietungen zurückgewiesen und von den zurückgewiesenen sind nicht 30 in anderen Handlungen erschienen. In den nächsten 20 Jahren wird es, wenn ich nicht irre, den Gelehrten immer schwerer werden, für streng wissenschaftliche Werke einen Verleger zu finden."

Spricht hier in etwas vielleicht auch schon die Resignation des Alters, es steckt mehr als ein Körnchen Wahrheit darin, gültig nicht nur für die persönliche Erfahrung Perthes', gültig vielmehr für verlegerische Arbeit überhaupt und selbst noch heute. Perthes hat diesen Schwierigkeiten in den letzten Jahren seines Lebens vor allem dadurch steuern wollen, daß er mit aller Kraft für die Hebung des Buchhandelsstandes eintrat und ihm zu gemeinsamem Wirken zusammenzufassen suchte. Er stellte an den Beruf die allerhöchsten Anforderungen und legte an seine Kollegen einen

strengen Maßstab an. Seinem Freunde Besser schrieb er gelegentlich der Eröffnung seines Verlages:

„Es ist wahr, der eigentliche Vertriebsbuchhandel liegt, namentlich an den kleineren Orten, die nicht Universitätsstädte sind, fast ohne Ausnahme in den Händen unwissender, roher, träger Menschen; Liebe zu ihrem Berufe haben sie nicht, sondern betrachten ihn ausschließlich als einen Begriff, Essen und Trinken zu erhalten; auf die mechanische Seite des Gewerbes sind sie eingeübt, aber die Bücher und die Menschen, die dieselben kaufen, sind ihnen ganz gleichgültig. Sieh aber doch die große Menge derer an, die Beamte oder Pastoren, Professoren oder Offiziere sind; es findet sich unter ihnen schwerlich mehr Liebe zu ihrem Berufe als bei uns, er gilt auch ihnen vor allem als ein Mittel, sich Lebensunterhalt zu gewinnen, und wird der Regel nach nur von seiner mechanischen Seite aufgefaßt." „Die aber, welche mehr sind und mehr wollen, dürfen sich deshalb von den anderen nicht vornehm zurückziehen, wie wenn sie zu gut für jene wären. Wir bilden eine Gemeinschaft mit denen, die gleichen Beruf mit uns haben, und sollen das Mehr, wenn wir es wirklich besitzen, hineinwerfen in die Gemeinschaft, um sie zu halten und zu heben, und sollen mit den einzelnen verkehren, um auch sie loszumachen von der gemeinen Auffassung der Stellung, die sie im Leben einnehmen. Überdies ist hier wie immer das Rechte auch das Kluge."

Die lebendige Gemeinschaft des deutschen Buchhandels war Perthes seit seiner 1825 erfolgten Gründung vor allem der Börsenverein der deutschen Buchhändler. Er hatte mit dazu aufgerufen und war, wie es Frommann später ausdrückte, „obwohl er die Wahl zum Vorsteher stets abwehrte, dennoch der eigentliche Mittelpunkt der meisten Verhandlungen und Beschlüsse und oft der Vorkämpfer". Für vieles, das später Wirklichkeit wurde, hat Perthes die ersten Anregungen gegeben. Dafür zeugt schon jener Brief von ihm aus dem Jahre 1833, in dem er schrieb: „Der Gedanke, für unsere Zusammenkünfte ein angemessenes Gebäude und für unsere Korporation auch einen äußerlichen Mittelpunkt zu gewinnen, zog mich schon für sich allein sehr an, zugleich aber knüpfte sich an diesen Plan die Aussicht zur Gründung guter neuer Anstalten anderer Art, so namentlich die Herstellung einer lange von mir beabsichtigten Lehranstalt für Buchhändlerlehrlinge und eines Museums für die Geschichte des gesamten Bücherwesens, der Druckerei, der Papiermacherkunst." Den Bau der Buchhändlerbörse, auf den er hier in erster Linie anspielte, hat er in der Tat bis zur Verwirklichung fördern können. Er vor allem war es, der die Hauptversammlung des Vereins für den Entschluß zum Bau bestimmte.

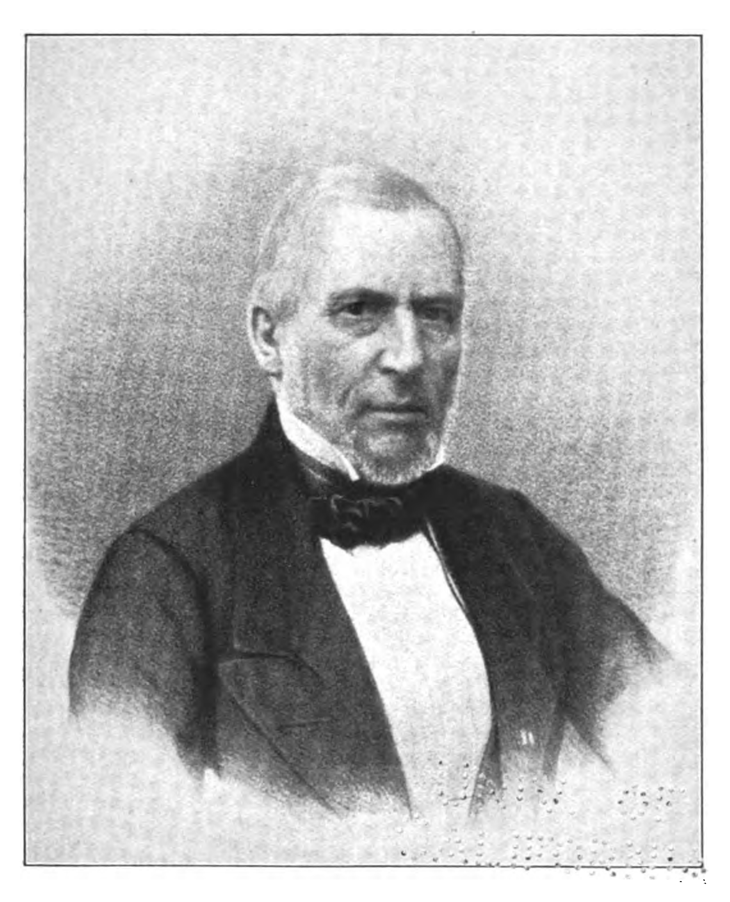
Unbeugsam war Perthes aber auch im Kampf gegen alles, was nach seiner Überzeugung mit der Ehre des deutschen Buchhandels unvereinbar war, und er konnte bei seinem Ansehen und untadeligen Ruf mit Erfolg den Zensor spielen.



Als 1827 ein schmutziges Werk von einem deutschen Buchhändler verlegt und verbreitet worden war, trat er in einer von 200 Mitgliedern besuchten Versammlung des Vereins mit den Worten auf: „Die Ehre des deutschen Buchhandels sei durch diesen Unflat beschmutzt, der Verleger eines solchen Werkes sei gefährlicher als der gemeinste Wirt und jede Buchhandlung werde schon durch die Zumutung, ein solches Buch zu verbreiten, herabgewürdigt. Der deutsche Börsenverein möge im Namen des deutschen Buchhandels ein Zeugnis ablegen und der Börsenvorstand die zur Stelle befindlichen Exemplare der Schmutzschrift am Schwarzen Brette öffentlich zerreißen lassen. Wenn gleiches auch in künftigen Fällen immer wieder geschähe, so werde die niederträchtige Schamlosigkeit sich nicht mehr an den Tag wagen, die Ehre des deutschen Buchhandels aufrechterhalten und großem Übel vorgebeugt werden. Der angeschuldigte Verleger war selbst zugegen. Einen Augenblick schwiegen die Anwesenden still, betroffen über das Gefühl der eigenen Macht, dann stimmten alle bei, und am folgenden Tage vernichtete der Börsenvorstand wirklich in förmlicher und feierlicher Weise die vorhandenen Exemplare der schmutzigen Schrift. Perthes selbst ward zwar von dem betroffenen Verleger auf Schadenersatz und wegen Injurien verklagt, in beiden Prozessen aber von dem Rügegericht in Leipzig freigesprochen."

Als sich am 18. Mai 1843 seine Augen für immer schlossen, lag ein reiches, gesegnetes Leben hinter ihm. Sein Wirken ist noch heute nicht erschöpft. Zutreffend hat Frommann, der langjährige Vorsteher und der erste Geschichtsschreiber des Börsenvereins, später einmal von diesem wahrhaft großen deutschen Buchhändler gesagt: „In unerhört kurzer Zeit hob sich sein Verlag und gehörte bald an Umfang und mehr noch an Gediegenheit zu den ersten in Deutschland, so daß Perthes sowohl im Verlags- wie im Sortimentsgeschäft, obgleich in beiden von vorne anfangend und weder durch Erbschaft noch durch Kauf gefördert, eine der ersten Stellungen sich errungen hat; auch in unserem Geschäfte kann man durch richtiges Spekulieren reich werden; aber einen Verlag, wie den Cotta'schen, den Reimer'schen und Perthes'schen bringen nur Männer zusammen, die bei ihren Unternehmungen einen anderen Maßstab anlegen, als den des Einmaleins."

Das trifft den Kern. Nicht kleinlich rechnend und klügelnd vermag der Buchhändler zu wahrem Erfolg und wirklicher Größe aufzusteigen, nicht auf den Glückszufall und das Spiel eines blinden Geschicks darf er bauen und hoffen, nur eins ist Grund- und Eckstein über den Augenblick hinaus: echte, ganze Persönlichkeit. Das war Friedrich Christoph Perthes.



Friedrich Fleischer

1794—1863

Das „Börsenblatt für den deutschen Buchhandel" brachte am 25. September 1863 an der Spitze des amtlichen Teils folgenden Nachruf:

Der Verein der Leipziger Buchhändler hat einen großen Verlust zu beklagen.

Heute früh gegen 9 Uhr verschied nach langem Leiden

Herr Stadtältester Friedrich Fleischer,
Ritter des kgl. sächs. Albrechtsordens,

der treuverdiente Vorsitzende unseres Vereins.

Seinem allezeit richtigen Erkennen der wahren Bedürfnisse unseres Geschäftes, seinem energischen, aufopfe‸nden Streben, das von ihm für recht und zweckmäßig Erkannte ins Leben zu rufen, zu fördern, zu erhalten, verdankt der Leipziger Buchhandel zum größten Teil die Gründung und treffliche Organisation der ihn fördernden Institute.

Er war es, der den ersten Gedanken faßte zur Herausgabe unseres Börsenblattes, zur Gründung einer deutschen Buchhändler-Börse, unserer Bestell-Anstalt, die heute eine Notwendigkeit für den deutschen Buchhandel ist, zu unserer Buchhändler-Lehranstalt.

Er war es, der unseren Verein gründete, seitdem mit ganz kurzer Unterbrechung an dessen Spitze stand und mit seltener Ausdauer, großem Talent und glücklichstem Erfolg dessen Verwaltung leitete und überall, wo es galt, dessen Interesse mit Kraft und Energie vertrat.

So war er, seinen und unseren Stand in höchsten Ehren haltend, dessen wärmster Freund und Vertreter; ihm schulden wir großen Dank. Sein Andenken wird stets in unseren Herzen leben.

Leipzig, den 22. September 1863.

Die Deputierten des Vereins der Buchhändler
zu Leipzig.

In diesen ehrenden Worten war die ganze Bedeutung und das ganze Lebenswerk eines Mannes knapp zusammengefaßt, der in der Tat zu den bedeutendsten seines Berufs im vergangenen Jahrhundert gehört hat.

Friedrich Georg Fleischer, am 6. April 1794 geboren, entstammte einer alten Buchhändlerfamilie. Der erste des Namens war Theodor Fleischer, der als Buchhändler in Jena genannt ist. Zu Thum im sächsischen Erzgebirge 1651 geboren, verheiratete er sich um das Jahr 1680 mit der Witwe des Buchdruckers Johann Erich Hahn zu Leipzig. Um die Übernahme der Hahnschen Buchdruckerei zu ermöglichen, erklärte er sich, um den Forderungen des Zunftzeitalters zu genügen, noch in seinen Jahren bereit, die Buchdruckerkunst zu erlernen. Freilich stellte er gewisse Bedingungen, die jedoch von der „Buchdrucker-Societät" nicht angenommen wurden. Er sah sich infolgedessen genötigt, die seiner Frau gehörige Buchdruckerei im Jahre 1681 an seinen Bruder Christoph zu verkaufen. Dieser hatte die Buchdruckerkunst in Jena ordnungsgemäß erlernt und besaß bereits eine Druckerei in Rudolstadt. Bei seiner Übersiedelung nach Leipzig veräußerte er sie jedoch. Auf diesen Christoph Fleischer nun gehen die Firmen Friedrich Fleischer und Karl Fr. Fleischer in Leipzig zurück. Die Druckerei kam später in andere Hände. Mit dem Verlag aber siedelte sein Sohn Johann Friedrich Fleischer 1710 nach Frankfurt a. M. über. Er starb 1765. Von seinen Söhnen überlebte ihn nur der eine, Johann Georg, auf den sich die Handlung vererbte. Er war vermählt mit Charlotte Wilhelmine Triller, einer Tochter des Professors der Medizin an der Universität Wittenberg, Dr. Daniel Triller. Die Werke des letzteren erschienen auch zum größten Teil im Verlag des Hauses. Dieses Ehepaar Fleischer aber stand in freundschaftlichem Verhältnis zu den Eltern Goethes, und Johann Georg Fleischer war es, der Michaelis 1767 bei Gelegenheit seiner Reise zur Messe nach Leipzig den jungen Wolfgang Goethe, der dorthin zur Universität ging, mit sich nahm. Das Fleischersche Messequartier in der Feuerkugel auf dem Neumarkt wurde Goethes erste Wohnung in der Lindenstadt.

Johann Benjamin Georg Fleischer, ein Sohn des Vorstehenden, eröffnete noch zu Lebzeiten des Vaters 1788 eine Sortimentsbuchhandlung im Fürstenhause zu Leipzig, und auf ihn ging nach dem Tode Johann Georg Fleischers der Verlag des Frankfurter Hauses über. Er erhob das Geschäft bald zu einer der bedeutendsten Sortimentsbuchhandlungen Leipzigs, und zwar hielt er vorzugsweise ein umfassendes Lager ausländischer Werke, dessen Bedeutung aus den alten Katalogen erhellt. Aber auch im Verlage war er nicht untätig und vergrößerte denselben sowohl durch eigene Publikationen als durch Ankäufe. Im Jahre 1803 bereits verstarb er und hinterließ die Handlung seiner Gattin, ebenfalls einem Buchhändlerkind, der Tochter des Buchhändlers Lübeck in Bayreuth.

Sein Sohn, der Enkel also des Beschützers des jungen Goethe, war Friedrich

Fleischer. Er war beim Tode des Vaters noch unmündig. Erst am 1. April 1819 übernahm er die Handlung unter vielen Schwierigkeiten, welche die Zeitläufte damals mit sich brachten, waren doch die Folgen der Napoleonischen Wirren, die ganz besonders hart auf Leipzig lasteten, noch keineswegs völlig überwunden. Doch Friedrich Fleischer ließ es an Mut und Unternehmungsgeist nicht fehlen. Auch er legte das Hauptgewicht auf die Erweiterung des Verlages. Vorzugsweise durch Ankäufe anderer Firmen gewann er unter seiner Leitung stetig an Umfang. Er erwarb nach und nach den Verlag der Akademischen Buchhandlung in Berlin, der Hertelschen Buchhandlung in Leipzig, teilweise den der Geßnerschen Buchhandlung in Zürich, ferner Teile des altberühmten Verlags von J. F. Gleditsch in Leipzig, von Dommann in Züllichau, von Langbein & Kläger in Rudolstadt, von Chr. Homeyer in Braunschweig, den Verlag von Ruff in Halle, Georg Fr. Tasché, die Köchlysche Buchhandlung in Leipzig, den Verlag von J. H. Schreiner in Düsseldorf, einen Teil des Rabenhorstschen Verlages, Teile des Verlages von A. Weychardt in Leipzig, endlich den Rest des G. J. Heyerschen Verlages in Gießen sowie den größten Teil des Funckeschen Verlages in Krefeld.

Es ist eine Eigentümlichkeit des Verlagsbuchhandels, daß immer wieder so ganze Verlage oder auch nur Teile davon aus einer Hand in die andere übergehen. Nicht nur aus Eigenem braucht ein Verlag völlig neu aufgebaut zu werden. Auch durch solches Zusammenkaufen, durch eine schon früher ausgebildete, dem Buchhandel aber eigentümliche Form der Konzentration können Firmen wachsen und sich ausdehnen, wie freilich die anderen zugleich abgebaut werden. Es ist reizvoll, aber nicht leicht, zugleich auch die Wanderungen mancher Verlagswerke dabei zu verfolgen. Zuverlässiges, ausgebreitetes Wissen darum ist für den Buchhändler von großer Bedeutung. Das Leben, das sich hier offenbart, ist ein gut Stück Buchhandelsgeschichte.

Friedrich Fleischer betrieb neben dem Verlag im übrigen auch noch ein Sortiment und ein Kommissionsgeschäft. Die letzteren beiden Zweige trat er allerdings 1856 seinem Sohn Karl Friedrich Fleischer ab, der sie unter seinem Namen selbständig weiterführte. Die Firma, mit der nach Friedrich Fleischers Tode auch der Verlag wieder vereinigt wurde, besteht noch heute und ist vor allem als Kommissionsgeschäft durch Aufkauf einer Reihe anderer Firmen unter der Leitung des Kommerzienrats Nauhardt zu beträchtlicher Bedeutung gelangt.

Friedrich Fleischer lebte aber nicht nur dem eigenen Geschäft. Viel umfangreicher war noch seine Tätigkeit im Dienste des Allgemeinwohls, in der Verwaltung der Stadt Leipzig sowohl wie in Ehrenämtern verschiedenster Art im Interesse des Leipziger und des allgemeinen deutschen Buchhandels. Vor allem als Mitbegründer und langjähriger Leiter des Vereins Leipziger Buchhändler ist ihm ein Ehrenplatz in der Geschichte des deutschen Buchhandels gesichert.

Der 1825 gegründete Börsenverein der deutschen Buchhändler war zunächst mehr ein Zusammenschluß der auswärtigen Besucher der Leipziger Messe. Die Leipziger Buchhändler selbst hielten sich ihm anfänglich in der überwiegenden Mehrzahl fern. Sie hatten schon von früher her in ihren Deputierten eine Vertretung, mit der sie zunächst auch zufrieden gewesen waren. Aber die Entwicklung des Börsenvereins war nicht unbedenklich. Man strebte auch in Leipzig nun nach festerem Zusammenschluß, um so mehr, als die damaligen Deputierten es an Tätigkeit mangeln ließen. Die Stimmung des Revolutionsjahres 1830 brachte auch die Dinge im Leipziger Buchhandel in Schwung. Das Ergebnis war schließlich die am 25. Februar 1833 abgeschlossene Gründung des Vereins der Buchhändler zu Leipzig, bei der Friedrich Fleischer wesentlich mitgewirkt hatte. Gleichzeitig folgte dann auch der Anschluß des Leipziger an den Börsenverein, um den sich vor allem der Deputierte Wilhelm Ambrosius Barth sehr bemüht hatte. Der Börsenverein, an dessen Spitze damals Barth ebenfalls stand, gab sich kurz zuvor mit einer neuen Satzung endgültig die feste Form. Der Zufall fügte es, daß nach fast hundert Jahren der Inhaber der gleichen Firma Johann Ambrosius Barth, Hofrat Dr. Arthur Meiner, wiederum an der Spitze des Börsenvereins stand.

Nach jenem Ausgleich entfalteten nun gerade die Leipziger in ihrem eigenen Verein wie im Börsenverein eine sehr lebhafte Tätigkeit. Überall findet man dabei Friedrich Fleischer in den nächsten Jahren immer wieder an der Spitze. Das erste war der Bau der Buchhändlerbörse am Nikolaikirchhof. Viel Mühe gab es dabei. Nicht leicht war immer Einigkeit in dem Ausschuß, dem auch Friedrich Perthes angehörte, zu erzielen. Gelegentlich einer Sitzung in Naumburg erleichterte einmal nur der Umstand, daß Fleischer in der Mittagspause beim Billardspiel gewann und dadurch in besonders gute Laune gekommen war, den Abschluß der Verhandlungen. Fleischer, der schon bei den Vorberatungen das maßgebliche Referat gehalten hatte, war bei der Grundsteinlegung dann auch der Hauptfestredner. Ebenso hielt er 1836 bei der Einweihung der „Börse" eine große Rede, in der er nachstehenden „Überblick über ihre Entstehung" gab:

„Schon im Jahre 1792 erfaßte ein würdiger, nicht lange von uns geschiedener Kollege — Herr Paul Gotthelf Kummer — die Idee, durch Ermietung einiger Zimmer in dem sonstigen Richterschen Kaffeehause den die Messe besuchenden fremden Buchhändlern einen Vereinigungspunkt zu geben. Die Entfernung des Lokals vom Zentrum des Buchhandels, vielleicht manche andere, nicht so bekannte Umstände verhinderten indessen eine lebendigere fortschreitende Ausbildung dieses Unternehmens. Das ausgestreute Samenkorn ging indessen nicht verloren, denn bald nachher erfaßten zwei würdige Mitglieder des Vereins, die Herren Ernst aus Quedlinburg und Horvath aus Potsdam, von denen der letztere noch jetzt eines glücklichen Alters sich erfreut, die Idee von neuem. Herr Horvath

aus Potsdam ermietete von der Universität ein bedeutendes Lokal, wo er den Buchhändlern bequeme Gelegenheit, ihre Abrechnungsgeschäfte besorgen zu können, gegen geringe Entschädigung darbot und dabei der Mühewaltung einer Art von Aufsichtsführung sich unterzog. Bis zum Jahre 1825 hatte er dieses Unternehmen unermüdlich und ununterbrochen fortgesetzt.

Indessen hatte das Wiederaufleben der deutschen Nationalität und der Literatur seit Befreiung von fremder Herrschaft auch auf den Buchhandel und seine Verwalter einen mächtigen Einfluß geübt. Immer dringender und dringender stellte sich das Bedürfnis dar, daß auch der Buchhändlerverband alter, unpassender Formen sich entledigen, sich dem Zeitgeiste, der Ordnung und besonnenes Fortschreiten in sittlicher Ausbildung gebot, anschließen und anpassen müsse. Da erfaßte ein tätiges, jetzt in unserer Mitte befindliches Mitglied unseres Vereins, Herr Magistratsrat Dr. Campe aus Nürnberg, in Beratung und Verbindung mit einigen anderen Kollegen den segensreichen Entschluß, eine völlige Umgestaltung der bisherigen Verhältnisse anzutragen, und den Börsenverein der deutschen Buchhändler als ein öffentliches Institut zu begründen, ihn durch Ordnung zu befestigen. Dieser Börsenverein übernahm nun das bisherige Abrechnungslokal, und seine aus ihm erwählten verschiedenen Vorsteher arbeiteten unablässig daran, seine Institutionen zu verbessern, zu veredeln und zu erweitern. Freudige Teilnahme fanden sie überall; von allen Seiten drängte man sich, Mitglied des Vereins zu werden; — es war dies nun ein Ehrenpunkt geworden. Bei dieser Vermehrung der Mitglieder des Vereins, unterstützt durch das, besonders in den letzten Dezennien überaus große Zunehmen buchhändlerischer Etablissements in allen Gegenden, stellte sich aber mehr und mehr jedes Jahr die Unzulänglichkeit des früher fast übergroß gewesenen Lokals für die Messegeschäfte heraus, und Klagen gerechter Art mußten unwillkürlich den Lippen der Mitglieder entschlüpfen.

In dieser Zeit traf es nun auch, daß der Buchhandel Leipzigs, auf Antrag seiner Mitglieder, von der erleuchteten sächsischen Regierung durch ein gemeinschaftlich mit einem Komitee bearbeitetes Statut geordnet und geregelt wurde. Auch hier in dem kleineren Kreise hatte man die dringende Notwendigkeit geregelter, gesetzlicher Zusammenkünfte — die Notwendigkeit einer Buchhändlerbörse für Leipzig erkannt. Die im Jahre 1832 erlassenen Statuten des Vereins der Buchhändler zu Leipzig sprechen in § 67 ff. ausdrücklich von einer solchen. Nachdem nun dieses Statut ins Leben gerufen war, lag es den Deputierten des Leipziger Buchhandels ob, für die Ausführung und Handhabung der darin enthaltenen Vorschriften zu sorgen, und so mußte auch die Begründung von regelmäßigen Börsenversammlungen des Leipziger Vereins ein Gegenstand besonderer Aufmerksamkeit für sie werden. Dieses Bedürfnis, zusammengestellt mit dem uns allen bekannten, vorher erwähnten dringenden Bedürfnis eines er-

weiterten Meß-Börsenlokals für unsere auswärtigen, die Messe besuchenden Kollegen, legte die Idee und den Wunsch, ein eigenes selbständiges Lokal, das allen Zwecken gemeinschaftlich und vollständig genügen möchte, sehr nahe. Einmütig ergriffen sie die Deputierten und einmütig die Versammlung sämtlicher Buchhändler Leipzigs, als sie denselben am 11. April 1833 vorgetragen wurde. Die Bewilligung eines jährlichen ansehnlichen Beitrages zu den Kosten gab dem Unternehmen zuerst einigen Halt.

Also vorbereitet, wurde der Plan dem am 5. Mai 1833 versammelten Börsenverein vorgetragen und fand auch hier einen freudigen Anklang. Damit aber eine so hochwichtige Sache der ruhigsten Überlegung und reiflichsten Beratung nicht entbehre, beschloß man, zunächst ein Komitee zu ernennen, dem die Sorge obliegen solle, in dem Jahre Ostern 1833—1834 den Plan zu prüfen, zu bearbeiten und ihn dann der in der nächsten Messe abzuhaltenden Generalversammlung zur Beratung und Genehmigung zu unterstellen. Dieses Komitee, zusammengesetzt aus mehreren der achtbarsten auswärtigen und zwei Leipziger Buchhändlern, benutzte die gegebene Zeit auf das tätigste und fand sich in seinen Bemühungen mit dem schönen Resultat belohnt, daß es in der Ostermesse 1834 dem versammelten Börsenverein erklären konnte, daß das Projekt durchaus nützlich, zweckmäßig und ausführbar sei, und imstande war, einen Bauplan, ein Baubudget und einen Amortisationsplan vorzulegen. Eine höchst wichtige Grundlage zu allen diesen Fortschritten hatte die erleuchtete königl. sächs. Regierung dem Unternehmen verliehen, indem sie auf die liberalste Weise erklärte, daß sie den schon seit längerer Zeit zur Ermietung eines Abrechnungslokals gegebenen jährlichen Beitrag von 130 Talern nunmehr, und solange nicht völlig alle Schulden des neuen Börsengebäudes getilgt sein würden, auf die Summe von 750 Talern erhöhen wolle, eine Munifizenz, welche auch bei den beiden zum Landtage versammelten hohen Kammern die bereitwilligste Zustimmung erhielt. Die Universität hatte in den Verkauf eines ihr zuständigen alten, einen trefflichen Bauplatz bildenden Gebäudes gewilligt, welchem der Rat der Stadt Leipzig durch entgeltliche Hinzufügung eines ansehnlichen daran gelegenen Stückes Grund und Boden eine höchst schätzbare Erweiterung verschaffte. Da nun auch neben der Erreichung dieser soliden Grundlagen noch die Anzeige gemacht werden konnte, daß der größte Teil der zur Bildung des Baukapitals zu kreirenden 350 Aktien durch vorläufige Subskription unter den Herren Kollegen untergebracht sei, so erteilte die gedachte Generalversammlung des Börsenvereins am 27. April 1834 einstimmig die Genehmigung zur Ausführung des Planes.

Zur Leitung sowohl des Baues selbst, als auch des weiteren Finanzwesens und der nötigen Vertretungen, ward von der Versammlung ein Verwaltungsausschuß, ebenfalls wieder aus auswärtigen und Leipziger Mitgliedern des Vereins erwählt, von denen die ersteren sich in Leipzig wohnende Vollmachtsträger

bestellten. Eine Kontrolle dieses Ausschusses wurde durch einen, auch aus auswärtigen und Leipziger Buchhändlern gebildeten Revisionsausschuß geordnet. So konnte nun das schöne Werk auf das kräftigste ergriffen werden. Es gelang, die nicht geringen Schwierigkeiten, welche die Freimachung des alten, von sehr vielen Mietleuten bewohnten Hauses verursachten, glücklich zu überwinden, so daß schon am 1. August die Niederreißung desselben beginnen und der Grundbau des neuen Gebäudes so weit gebracht werden konnte, daß bereits am 26. Oktober darauf die Legung des Grundsteins erfolgte. Welch eine schöne und von so vielen Seiten her geehrte und ausgezeichnete Feierlichkeit dies gewesen, ist den geehrten Anwesenden teils aus eigener Anschauung, teils aus den darüber erschienenen Berichten wohl noch im lebendigen Andenken.

Im Fortgange des weiteren Baues fand sich nun, daß man genötigt war, von dem ursprünglichen Plane in einigen Stücken abzugehen, was allerdings auch auf das Budget einigen Einfluß zu haben schien. Doch Gottes Segen ruhte sichtlich auf dem Werke, denn es fand sich, daß andere, sehr gering angeschlagene Zuflüsse zum Tilgungsfonds sich so bedeutend darstellten, daß alle Besorgnisse verschwanden und daß der Verwaltungsausschuß jetzt die bestimmte Versicherung geben kann, daß das ursprüngliche Baukapital von 35 000 Talern zur völligsten Beendigung des Baues hinreichend sein wird. Unaufhaltsam schritt nun der Bau unter der tüchtigen Leitung des Baumeisters, Herrn Baudirektor Grutebrück, fort. Ein Verein wackerer Künstler und Handwerker beeiferte sich, jeder das Seine tüchtig und zur rechten Zeit zu liefern. Die Arbeitsstätten mancher Bürger des kunstsinnigen Berlin lieferten uns Gegenstände, die dem inneren Ausbau zur größten Zierde gereichen, und obschon der vergangene Winter manch nachteiligen Einfluß übte, so wurde doch kein einziger Tag versäumt, um das Werk dahin zu bringen, wie es heute vor Ihnen steht.

Wenn der ruhige Beurteiler die nicht übergroßen Mittel und die Zeit berücksichtigt, mit welchem und in welcher dies Haus geschaffen, so wird er vielleicht mit uns die Überzeugung teilen, daß ein Mehreres kaum zu erwarten war. Entbehrt auch unsere Börse der schimmernden Pracht so manches anderen öffentlichen Gebäudes, so hoffen wir doch, daß auch dessen Anblick und seine inneren Verhältnisse den Beschauer wohltuend ansprechen werden. Wir hoffen und wünschen nun, daß es auch seinem wichtigen Zwecke stets völlig genügen möge. Wenn einst nach 40 Jahren dieses Haus völlig frei von allen Schulden dasteht, als Eigentum des Vereins, den ein so freundliches kollegialisches Band bisher umschlungen und noch, so Gott will, viele Jahrhunderte hinaus umschlingen wird, da wird es immer dastehen als ein schönes Denkmal dessen, was vereinte Kräfte und wahre, echte Kollegialität zu bewirken imstande sind."

Auch bei der Einrichtung des Börsenblattes für den deutschen Buchhandel wirkte Friedrich Fleischer tatkräftig mit. Enger aber noch ist er mit der Ent-

stehung der Bibliothek des Börsenvereins und vor allem mit der Begründung der Buchhändlerlehranstalt und der Leipziger Bestellanstalt verknüpft. Friedrich Fleischer hatte bei der 400jährigen Jubelfeier für Gutenberg eine besondere Rolle gespielt. Er war einer der beiden Deputierten gewesen, die von Leipzig nach Mainz zur Enthüllung des Gutenbergdenkmals dort entsandt worden waren. Die Eindrücke, die er dabei wohl gewann — auch in Leipzig wurde ja das Fest mit großem Jubel und unter allgemeiner Beteiligung gefeiert —, bestimmten ihn, im Leipziger Verein zu beantragen, eine Sammlung von allen auf die Feier bezüglichen Druckschriften als Grundstock einer Bibliothek anzulegen. Um den Gedanken recht zu würdigen, mag man sich in Erinnerung rufen, daß das Gutenbergfest die erste jener allgemein-deutschen Veranstaltungen war, die, wie später noch mehr die Turn- und Sängerfeste, vor allem aber Schillers 100. Geburtstag, so viel für die Herbeiführung der Einigung Deutschlands geleistet haben. Der Antrag Fleischers wurde angenommen. Das war 1841. Drei Jahre später wurde die Sammlung dann dem Börsenverein übergeben, der sie mit anderen vereinigte, und so kam die heute so bedeutend gewordene Bibliothek des Börsenvereins zustande.

Mit dem Plan zur Errichtung der Bestellanstalt trat Fleischer 1842 hervor. Die Zahl der über Leipzig verkehrenden Firmen war damals schon auf über 1000 gestiegen. Der Zettelaustauschverkehr war daher kaum noch ohne besondere Maßnahmen zu bewältigen. Schon griffen die Markthelfer zur Selbsthilfe, indem sie eine eigene Zettelbörse in einer Schankstätte einrichteten. Auf die Dauer konnte das Verhältnis aber nicht so ungeordnet und ungesichert bleiben. Die Errichtung der Bestellanstalt, die 1881 schon täglich 60000, d. h. im Jahre also über 18000000 Zettel zu bearbeiten hatte, gelang Fleischer auch sofort. Sie empfahl sich von selber. Mit dem Gedanken einer Paketbeförderungsanstalt hatte er aber keinen Erfolg. Der weit vorausgedachte Plan ist erst während des Weltkrieges von Hofrat Richard Linnemann wieder aufgenommen und nun wirklich durchgeführt worden.

Mit der Anregung, eine buchhändlerische Lehranstalt ins Leben zu rufen, war zuerst 1840 Friedrich Perthes hervorgetreten in einen Aufsatz im Börsenblatt, nachdem er sich schon 1833 gelegentlich mit der Frage beschäftigt hatte. Im nächsten Jahr griff Georg Wigand in der Hauptversammlung des Leipziger Vereins den Gedanken auf, ohne jedoch durchzudringen. Die Angelegenheit ruhte dann bis 1852, wo nunmehr Friedrich Fleischer die Errichtung einer Anstalt forderte, „welche den Lehrlingen Gelegenheit zu einer weiteren Ausbildung biete, wie solche bei dem Fortschritte der allgemeinen Bildung jetzt vor allem auch von dem Buchhändler gefordert werde,“ und er drang durch. Gleichzeitig richtete übrigens auch die Berliner Korporation Vortragskurse zur Fortbildung der Jungbuchhändler ein, die sich bis heute haben fortsetzen lassen.

Später folgten München u. a. mit ähnlichen Einrichtungen. Frommann, auch G. W. F. Müller in Berlin traten nachmals sogar mit dem Gedanken einer hochschulmäßigen Buchhändlerakademie hervor, ohne freilich durchzudringen. Nach dem Kriege sind aber an der Handelshochschule zu Leipzig zunächst als Privatunternehmen in diesem Sinne Vorlesungen über Buchhandelsbetriebslehre nebst Übungen dazu eingerichtet worden. In neuester Zeit ist der Fortbildungsgedanke unter dem Schlagwort der Sommerakademie vor allem von Eugen Diederichs gefördert worden. Auch veranstaltete der christliche Buchhandel verschiedene „Freizeiten" mit bestem Erfolg. Als wirkliche Schule ist aber die Fleischersche Lehranstalt bisher die einzige geblieben. Mit Recht rief ihm der Jahresbericht der Anstalt, als er 1863 gestorben war, in aufrichtiger Trauer und voller Dankbarkeit die Worte nach: „Unzertrennlich wird sein Name mit dem eines Friedrich Perthes verbunden bleiben als des ersten, der überhaupt die Idee einer für Buchhandlungslehrlinge zu begründenden Lehranstalt öffentlich aussprach; er wird fortleben in dem Gedächtnis aller, denen ihr buchhändlerischer Beruf eine wirkliche Herzenssache ist und die eben deshalb in der geistigen und sittlichen Ausbildung ihrer künftigen Mitarbeiter und Nachfolger die sicherste Bürgschaft seines Gedeihen erblicken."

Das Bild der Persönlichkeit Friedrich Fleischers wird aber am besten wohl erkennbar in der Charakteristik, die ihm der Geschichtsschreiber des Leipziger Vereins, seiner Gründung, Carl B. Lorck, zuteil werden ließ. Er schrieb in der Festschrift, die aus Anlaß des 50jährigen Bestehens des Leipziger Vereins erschien:

„Fleischer war von Natur ein Autokrat, aber erfüllt von dem unermüdlichen Triebe, Nützliches zu schaffen. Wäre er als Selbstherrscher geboren worden, so würde sein Wahlspruch sicherlich gewesen sein: ‚Alles für das Volk, nichts durch das Volk.' Es war somit nicht immer leicht für seine Kollegen, mit ihm zusammenzuwirken, um so weniger, als sein Charakter bei aller Festigkeit einen Anflug von Kindlichkeit hatte, so daß eine unbedeutende Widerwärtigkeit ihn in die höchste Mißstimmung versetzen, andererseits eine Kleinigkeit ihn vergnüglich stimmen konnte. Ohne Zweifel würde er, hätte er allein handeln können, manches Hindernis rascher aus dem Wege geräumt haben, als es bei kollegialischer Bewegung möglich wurde; manchmal würde er sich aber ebenso gewiß bei seinem ungestümen Charakter festgefahren haben; und da war es gut, daß Männer ihm zur Seite standen, die seinen Feuereifer dämpfen und das Handeln in das ruhige Geleise bringen konnten.

Durch äußere Verhältnisse in der Lage, seinen aristokratischen Neigungen folgen zu können, fühlte er sich in höheren Kreisen wohl und war nicht unempfindlich für die ihm in solchen zuteil werdenden Aufmerksamkeiten. Es kam dies jedoch der Allgemeinheit zugute, denn es wurde Fleischer dadurch leichter,

manches persönlich durchzusetzen, ohne daß er sich je hätte bestimmen lassen, mit seinen Ansichten zurückzuhalten. Auch während der Konflikte der Regierung mit dem Volke behauptete er seine politische Unabhängigkeit, ebenso hat er männlich für das Wohl des Vereins in maßgebenden Kreisen gekämpft. Dies schwächte jedoch nicht seinen Einfluß in diesen, denn man kannte seine Treue gegen König und Vaterland und wußte, daß er ebensowohl einem zu lebhaften Drängen von anderer Seite festen Widerstand leisten würde.

Ernst war ein Grundzug im Charakter Fleischers, und er gehörte nicht zu denen, die durch Liebenswürdigkeit die Herzen aller gewinnen und damit die Durchführung ihrer Pläne sich erleichtern, ja, er konnte sogar mitunter abstoßend sein, namentlich gegen neue Kollegen. Nicht daß er damit einem persönlichen Groll Luft hätte machen wollen; er erblickte vielmehr in dem Eintritt eines jeden neuen Mitgliedes in den Verein eine neue Gefahr für die Solidität des Geschäfts und einen neuen Schritt auf der Bahn der maßlosen Konkurrenz.

Es ist keineswegs nötig, einen Mantel um diese Schwächen zu hängen; sie gehören dazu, um sich das rechte Bild von dem Manne zu machen, wie er war. Seine Verdienste um die Allgemeinheit bleiben dieselben, ja, sie sind ihm, eben auf Grund seines Charakters, um so höher anzurechnen."

Seine Verdienste sind Friedrich Fleischer auch nicht vergessen worden. Im Jahre 1866 wurde sein Bildnis seitens des Börsenvereins im Saal der Buchhändlerbörse aufgehängt, und er war einer der ersten, dem diese Ehre zuteil wurde.



Friedrich Johannes Frommann

1797—1886

Als im Jahre 1875 der Börsenverein der deutschen Buchhändler das erste halbe Jahrhundert seines Bestehens abschloß und, um sich und anderen über sein Werden und Wirken Rechenschaft zu geben, die Abfassung eines Abrisses seiner Geschichte beschloß, da fand man keinen Würdigeren und keinen Geeigneteren für die Ausführung dieses Auftrags als den damals schon 78jährigen Frommann in Jena. In der Tat, in ihm verkörperten sich lebendig jene 50 Jahre Geschichte des Börsenvereins und Geschichte des deutschen Buchhandels überhaupt. 1816 hatte er, noch nicht ganz 19 Jahre alt, als Lehrling seines Vaters zum ersten Male die Messe besucht. 1825, im Jahre der Gründung des Börsenvereins, war er selber Teilhaber im Geschäft seines Vaters und damit selbständiger Buchhändler geworden. Er gehörte zwar noch nicht zu den Gründern des Börsenvereins. Aber bald nach der Gründung wurde er Mitglied. Seitdem hat er ihm treu gedient und wiederholt jahrelang in seinem Vorstand gesessen. Außerdem war er tätiges Mitglied fast aller besonderen Ausschüsse, die zur Vorbereitung der großen Arbeiten und Unternehmungen des Vereins immer wieder eingesetzt wurden. Mit Recht konnte er das Vorwort des Jubiläumswerkes mit den Worten einleiten: „Den mir vom Börsenvorstande erteilten Auftrag, zum bevorstehenden 50jährigen Jubiläum unseres Vereins die Geschichte desselben zu schreiben, habe ich gern übernommen, weil ich mir sagen konnte, daß außer mir wohl niemand mehr lebt, der nicht bloß von Anfang an Mitglied gewesen ist, sondern auch in den ersten 45 Jahren fast unausgesetzt in den Vereinsangelegenheiten tätig gewesen ist, ich also allein imstande bin, von vielen Dingen zu berichten, deren Kunde sonst verloren ginge."

Ja, in Friedrich Frommanns Person und Wirken spiegelt sich ein noch weiterer Zeitraum buchhändlerischer Geschichte. Man darf ihn als den Vertreter

jener ganzen älteren Epoche bis zu den mit dem Namen Adolf Kröners verbundenen Reformen betrachten. In dem Sortiment von Perthes & Besser in Hamburg, der von Friedrich Perthes begründeten Handlung, hatte er noch unter dessen eigener Leitung als junger Gehilfe gearbeitet. 1847 saß er dann mit in dem Ausschuß, der den ersten, allerdings noch völlig erfolglosen Antrag des rheinisch-westfälischen Kreisvereins auf gänzliche Abschaffung des Rabatts an Nichtbuchhändler zu beraten hatte. Damals konnte der langjährige, frühere Vorsteher des Börsenvereins, Th. Enslin, noch erklären: Man kann niemanden zwingen, mehr zu verdienen, als er will. Als aber Anfang der achtziger Jahre mit dem Kampf gegen die Schleuderei ernst gemacht und der Börsenverein durch eine große Satzungsreform für die Durchführung dieser Aufgabe von Grund aus umgebaut wurde, da begleitete noch der 89jährige diese Vorgänge mit lebhaftestem Interesse und suchte sie durch Einreichung einer Denkschrift über die Umgestaltung des deutschen Buchhandels zu fördern. Wie er noch aus eigener Anschauung das alte Messeleben aus dem Anfang des Jahrhunderts in der Einleitung zu seinem Jubiläumswerk überaus lebendig hat schildern können, so ging mit auf seinen Antrag um die Mitte des Jahrhunderts die Verkürzung und Vereinfachung der Messerechnung zurück. Er gab schon 1845 die ersten Anregungen zur Bildung der Orts- und Kreisvereine, die später die Hauptorgane der Reformbewegung wurden. Wie er beim Bau und der Einweihung des ersten Börsengebäudes mitgewirkt hat, so erlebte er auch noch die Grundsteinlegung zum neuen Buchhändlerhaus. Bald darauf allerdings ereilte ihn der Tod.

Geboren war Friedrich Frommann 1797 in Züllichau in der Mark Brandenburg, wo sein Vater, wie seine Vorfahren bereits, Buchhändler war. Ein Jahr nach der Geburt des Sohnes siedelte der Vater aber nach Jena über, das nun die eigentliche Heimat Friedrichs wurde. Dem Vater hat im Jahre 1836 der damalige Vorsteher des Börsenvereins, Th. Enslin, gelegentlich seines 50jährigen Prinzipalsjubiläums nachgerühmt, „daß er sein Geschäft am 13. März 1786 im Alter von 20½ Jahren übernommen, die erste Ostermesse noch in demselben Jahre besucht und sich schon in derselben die lebhafte Anerkennung der bedeutendsten Autoritäten unter den damaligen Buchhändlern in bezug auf seine geschäftliche Wirksamkeit erworben habe. Er besuchte seitdem — gewiß ein seltener Fall — die Messe ununterbrochen 50 Jahre, das Jahr 1813, in welchem sie der Kriegsereignisse wegen ausfiel, ungerechnet. Seine Tätigkeit, Umsicht, Rechtlichkeit und Biederkeit, sowie die ganze Richtung seiner bedeutenden Verlagsunternehmungen galt in der Buchhändlerwelt als ein nachahmungswürdiges Vorbild, und viele der unsrigen haben sich daran gestärkt, jeder sich derselben gefreut". Er ist 1837 gestorben.

Den Rückhalt des Frommannschen Verlages bildete die Universität Jena, die damals am Ausgang des XVIII. Jahrhunderts an der Wende zwischen Klassizis-

mus und Romantik eine große Reihe glänzendster Namen aufwies. Alle diese Größen haben in dem Frommannschen Hause viel und gern verkehrt. Auch Goethe hat zu Eckermann bekannt: „Ich habe dort schöne Abende verlebt.“ Riemer, der Lehrer August Goethes, war sogar eine Zeitlang als Korrektor und Verlagsredakteur für den alten Frommann tätig. Friedrich Frommann, der diesem Umgang naturgemäß viele tiefe Eindrücke und manches bleibende Erlebnis dankte, hat die Zeit und den Kreis später in einer Schrift „Das Frommannsche Haus und seine Freunde 1792—1837“ anschaulich geschildert und gerade von Goethe gesagt: „Bei seinem oft monatelangen Aufenthalt in Jena kam er gern abends zur Teestunde, wenn er wußte, daß er die Eltern allein und im kleinen vertrauten Kreise fand, wobei es ihm am wohlsten war und er gern aus sich herausging.“ Im Frommannschen Hause war es, wo der alternde Goethe 1807 die ebenfalls aus Züllichau stammende Minna Herzlieb, Frommanns Pflegetochter, kennenlernte und jene heiße Neigung zu der 19jährigen faßte, die in den „Wahlverwandtschaften“ ihren literarischen Niederschlag fand. Es entsprach daher Jugendeindrücken, daß Friedrich Frommann später auch der vertrauteste Freund des Enkels Goethes war und bei der Gründung des Goethe-Museums in Weimar lebhaft mitwirkte.

Seine Schulbildung hatte der junge Frommann auf dem altberühmten Gymnasium zu Gotha genossen. Während seiner Lehrzeit in der väterlichen Handlung besuchte er dann auch Vorlesungen an der Jenaer Alma mater. Von der ersten Gehilfentätigkeit in Hamburg kehrte er 1817 noch einmal nach Berlin zurück auf die dortige Universität. Friedrich Frommann hat das Studentenleben in vollen Zügen genossen, schrieb ihm doch der Vater einmal: „Zum Buchhandel kommst du noch früh genug, und hast du mir offene Ohren und Augen, so wirst du immer mehr begreifen, wie diese Zeit dich fürs Geschäft und Leben vorbereitet.“ Und die Mutter stimmte dem zu: „Schreiben oder Dozieren ist nicht die einzige Art, wie man erworbene Erkenntnis anwendet. Ein tüchtiger Buchhändler kannst du werden, wenn du auch nicht für das Publikum sorgst, welches Tieck das Schätzel nennt.“ Der Sohn hat die Eltern nicht enttäuscht. Er zog 1817 mit auf die Wartburg zum Deutschen Burschentag. Die Schilderung der Vorgänge dort war sein literarisches Erstlingswerk. Gerade darin zeigt er aber sein nüchternes, klares Urteil, das seine Reife beweist. Immerhin sind die Erinnerungen in ihm stets lebendig geblieben. Immer zeichnete ihn eine echte warme Vaterlandsliebe und tiefe Begeisterung für alle deutschen Ideale aus.

Von Berlin kehrte der junge Frommann noch einmal für zwei Jahre zu Perthes & Besser nach Hamburg zurück. 1820 ging er in Begleitung der Mutter über Osnabrück und Kassel, wo er mit dem Vater zusammentraf und mit ihm die Gebrüder Grimm aufsuchte, heim nach Jena, um dort zunächst die Buchdrucker-

kunst von der Pike auf zu erlernen; der väterliche Verlag war ja mit einer Druckerei verbunden, die u. a. für Cotta einen großen Teil der Goetheschen Schriften gedruckt hatte. Friedrich Frommann arbeitete dann auch noch zwei Jahre lang in der Druckerei und Schriftgießerei der Andräschen Buchhandlung in Frankfurt a. M. Danach trat er endgültig in das väterliche Geschäft ein und wurde nach einer längeren Reise durch Deutschland, die Schweiz, Oberitalien, Frankreich, Belgien und Holland 1825 Teilhaber der Firma. 1830 gliederte er dem Verlag ein Sortiment an, und mit dem Tode des Vaters 1837 wurde er alleiniger Inhaber der Handlung. Er führt sie in den übernommenen Bahnen fort, vielleicht zu fest am Alten hängend und zu wenig geneigt, mit der Zeit fortzuschreiten und dem Zeitgeschmack Zugeständnisse zu machen. „Bedächtig", ist von ihm gesagt worden, „manchmal allzu bedächtig schritt er fürbaß, dem Alten treu, dem Neuen, und nicht bloß dem Schein und der Reklame, trotzig Widerpart bietend. Seinen ‚Jakobs', das weitverbreitete griechische Elementarbuch, eleganter als in der verflossenen löschpapierenen Ära neuzudrucken, fiel ihm nicht ein. Auch ein solcher Luxus mochte ihm unsittlich vorkommen. Bei nicht kärglichen, aber bescheidenen Mitteln wagte er wenig und verlegte während der letzten Jahrzehnte nur ein paar größere Werke, wie Schaubachs ‚Alpen', an denen er selbst mitarbeitete." So kam der ursprünglich sehr bedeutende, hauptsächlich Schul- und Wörterbücher neben sonstiger wissenschaftlicher Literatur umfassende Verlag im Laufe der Zeit ins Hintertreffen. Er wurde von anderen überflügelt. Das Sortiment trat Friedrich Frommann 1863 seinem Sohne Eduard ab, den er 1860 bereits als Teilhaber aufgenommen hatte. Dieser starb jedoch schon 1881. Das Sortiment und die Druckerei bestehen heute noch in Jena, das erstere jetzt im Besitz von W. Biedermann. Der Verlag ist nach Stuttgart übergesiedelt und wird dort heute von H. Kurtz weitergeführt.

Hat aber Friedrich Frommann so auch nicht im Ausbau seiner eigenen Firma vorbildlich für den deutschen Buchhandel gewirkt, um so größer ist sein Verdienst in seiner gemeinnützigen Tätigkeit im Vereinsleben gewesen. Neben der reinen Verwaltungsarbeit im Vorstand und in mancherlei Ausschüssen hat er sich vor allem um das Zustandekommen des ersten Börsenbaus verdient gemacht. Launig schildert er in einem Brief vom Februar 1834, wie er gelegentlich einer entscheidenden Sitzung in Naumburg Friedrich Fleischer dadurch in die nötige gute Stimmung gebracht hat, daß er ihn bei der Mittagspause im Billardspiel gewinnen ließ. Ebenso humorvoll ist seine briefliche Schilderung der Grundsteinlegung zum Börsengebäude an der Ritterstraße, wo es zum Schluß heißt: „Ich habe wohl kaum eine schönere Feier mitgemacht. Mittags waren wir unsrer etwa zwölf im Hotel de Bavière zusammen mit einigen Nichtbuchhändlern...; es wurde flott gezecht und getoastet und mancher gute

Witz gemacht; auch der Polizei, die wie das Volk sich musterhaft betragen hatte, ward ein Glas geweiht, was ihr auf dieser Erde wohl nicht oft passiert ist. Abends kehrten wir drei durch die Pforte des großen Balls, auf den Fleischer uns eingeladen hatte, zur lieben Alltäglichkeit zurück." Bei der Einweihung des Börsengebäudes 1836 fiel Frommann dann der Trinkspruch auf die Wissenschaft und die Universität Leipzig zu.

Vor allem aber ist seiner Tätigkeit in den Ausschüssen zur Behandlung der Zensur- und der Urheberrechtsfrage zu gedenken. Sowohl die Denkschriften über „die literarischen Rechtsverhältnisse in Deutschland" und über „Zensur und Preßfreiheit in Deutschland" aus den Jahren 1841 und 1842, wie die große Denkschrift „Über die Organisation des deutschen Buchhandels" von 1845 waren im wesentlichen sein Werk. Noch 1855, 1857, 1864 und 1869 wirkte er an den Beratungen zur Vorbereitung der Urheberrechtsschutzgesetze sehr tätig mit. Frommann war im übrigen ein Gegner des Begriffes „geistiges Eigentum". Er bestritt, daß Eigentum an einem Recht vorhanden sein könne, und wies immer wieder darauf hin, daß die Sache fehle, an die das Eigentumsrecht angeknüpft werden könne.

Seine Auffassung von der Würde und von der Zukunft des deutschen Buchhandels kommt am schönsten zum Ausdruck in den verschiedentlichen großen Reden, die er bei besonderen Anlässen zu halten hatte. Zur Feier des Tages, an dem 25 Jahre vorher das Börsengebäude eingeweiht worden war, führte er Kantate 1861 u. a. aus: „Ich habe die Zeit noch erlebt, wo der Buchhändler vom Kaufmanne fast nur mitleidig über die Achsel angesehen wurde, und ein Zeitungsbericht so lautete: ‚Die Messe ist ziemlich vorüber; nur in der Nähe des Paulinums laufen noch Menschen mit großen Büchern und kleinen Beuteln herum.' Seitdem hat sich der deutsche Buchhandel, den zwar die Gewaltherrschaft des Erbfeindes schwer drücken, aber nicht erdrücken konnte, rasch gehoben unter den Segnungen des Friedens und der trotz vorübergehender Gegenwirkungen wachsender Freiheit im Innern. Wesentlich gefördert ist diese Entwicklung durch unsere ganz eigentümliche Geschäftsorganisation, die wiederum hervorgegangen ist aus der Vielteiligkeit des Vaterlandes und dem Mangel einer das ganze Nationalleben verschlingenden großen Hauptstadt. Einen Mittelpunkt mußte aber der deutsche Buchhandel haben, und der ist ihm im Laufe der Zeit geworden durch Gottes Fügung, das weise und wohlwollende Entgegenkommen der Regierung dieses Landes und durch die Einsicht unserer Vorfahren. Aber dieser Zentralpunkt ist kein herrschender, sondern ein dienender, der — gleich wie das Herz den Umlauf des Blutes im menschlichen Körper bis in die feinsten ernährenden Adern vermittelt — so den Durchgangspunkt bildet für das Ab- und Zuströmen der literarischen Erzeugnisse des ganzen Vaterlandes nicht bloß nach und aus den entferntesten, sondern auch nach und aus den

kleinsten Orten — das alles auf die einfachste und wohlfeilste Weise. Der sicherste Beweis von der Vortrefflichkeit dieser Organisation ist die tatsächliche Anerkennung, die ihr durch den Anschluß vieler ausländischen Berufsgenossen zuteil geworden ist. Dem deutschen Buchhandel ist auf diese Weise das gelungen, worin Deutschland in politischer Beziehung bisher wenig Glück gehabt, nämlich sich fremde Länder zu annektieren. Diese Annektierung ist ohne Rechtsbruch und ohne Blutvergießen vollzogen worden. Wie es nach Goethes Ausspruch jetzt eine Weltliteratur gibt, so ist der deutsche Buchhandel auf dem Wege, der Weltbuchhandel zu werden und Leipzig dessen Mittelpunkt. Eine andere Autorität — ich weiß nicht welche, jedenfalls keine schlechte — hat gesagt: Die welthistorische Bedeutung eines Volkes ist nicht bedingt durch die Ausdehnung seines Gebiets, nicht durch großes Kriegsglück und dergleichen vorübergehende, oft wenig bleibende Spuren hinterlassende Dinge, sondern durch den Anteil, den es an den geistigen Arbeiten zur Lösung der Aufgaben genommen hat, die der Menschheit gesetzt sind, und durch die Erbschaft an geistigen Errungenschaften, die es späteren Zeiten und Völkern hinterläßt. Nun denn, in dieser Beziehung kann sich das deutsche Volk seinen Vorgängern und Zeitgenossen kühn an die Seite stellen, und der deutsche Buchhandel hat den schönen Beruf, dieser geistigen Arbeit als Träger und Förderer zu dienen. Möge er dabei stets eingedenk sein, daß nur die hohe und reine Zwecke anstrebende, geistige Arbeit es ist, die bleibende Früchte trägt!"

War hier sein Blick mehr rückwärts gewandt, so hatte er 21 Jahre früher schon einmal die Zukunftsaufgaben des Buchhandels scharf umrissen. In seiner Festrede gelegentlich der 400jährigen Jubelfeier der Erfindung Gutenbergs 1840 schloß er mit folgenden Ausführungen: „Die Wohlfahrt des deutschen Buchhandels hängt mehr als die irgendeines anderen Gewerbes an den höchsten Interessen des deutschen Volkes. Das haben deutsche Buchhändler von jeher gefühlt und dessen Interessen Opfer zu bringen nicht gescheut, während der Fremdherrschaft für Erhaltung deutscher Volkstümlichkeit in ihrem Wirkungskreise mutig gekämpft und standhaft geduldet, ungeschreckt durch das blutige Urteil, das der fremde Unterdrücker an einem aus ihrer Mitte schonungslos vollziehen ließ. Noch sind bei uns manche gute Keime unentwickelt, manche edle Kräfte ungeweckt, die — wenn sie nicht in falscher Richtung ausgebildet oder durch zermalmende Schläge des Schicksals gestört werden — unserm Vaterland eine gedeihliche Zukunft versprechen und mit ihm dem Buchhandel; es sei denn, er falle durch sich selbst, durch die Schuld seiner eigenen Mitglieder. Dies zu verhüten ist unsere Pflicht, an die uns kein Zeitpunkt ernster und gebieterischer mahnen kann als der gegenwärtige. Aber es genügt nicht, uns im allgemeinen dieser Pflicht zu erinnern, wir müssen uns auch bewußt werden, wie wir ihm nachkommen können und sollen. Da tritt uns eine

alte Wahrheit als Leitstern entgegen, nämlich die, daß alle Güter durch dieselben Mittel erhalten werden müssen, durch welche sie gewonnen worden sind. Der deutsche Buchhandel ist nun erwachsen aus dem stillen, anspruchslosen Wirken unserer Vorfahren und unserer Veteranen, seine ganze Einrichtung ist gebaut auf großes gegenseitiges Vertrauen und kollegialisches Entgegenkommen, auf wechselseitige Schonung der scheinbar entgegengesetzten, im Grund aber doch gleichen Interessen. Der Mechanismus hat sich in neuerer Zeit vervollkommnet, äußere Formen haben sich angebildet, aber dies würde uns wenig frommen, wenn wir den alten, ehrlichen, brüderlichen Geist nicht bewahrten. — Der alte Buchhandel, es ist wahr, folgte mehr dem Bedürfnis, als daß er ihm vorangeeilt wäre, es geweckt hätte, aber er dient auch fast nur guten Zwecken: bei seinem Entstehen beinahe ausschließlich der Religion, dann dem Unterrichte der Jugend, der Erörterung des Rechts, wozu sich jedenfalls die Presse besser eignet als das Schwert, der Wissenschaft, sowohl nach der Seite der Forschung als nach der der Lehre hin, am spätesten beinahe den freien Schöpfungen des Genius. Wenn nun in neuerer Zeit die Literatur mehr und mehr in alle Kreise des Lebens eingedrungen ist, mit ihr die Tätigkeit und Ausbreitung des Buchhandels große Fortschritte gemacht hat und zugleich der Spekulationsgeist unter uns reger und mächtiger geworden ist als je zuvor, so müssen wir dies zwar als eine natürliche und an sich wohltätige Entwicklung anerkennen, dürfen uns aber zugleich nicht verhehlen, daß ein schrankenloses Walten des Spekulationsgeistes in unserem Geschäftskreise verderblich wirken muß. Jede andere kaufmännische Spekulation kennt kein anderes Ziel als den Gewinn, keine andere Schranke als den Verlust; alles sucht sie in ihren Kreis zu ziehen, alles sich zu unterwerfen. Das darf die buchhändlerische Spekulation nicht. Ihr sind feste Grenzen gesteckt durch die Bestimmung des Buchhandels. Diese Bestimmung ist nicht die Herrschaft, sondern der Dienst. Dienen soll er der Religion, dem Recht der Freiheit und der Wahrheit, dienen der Wissenschaft und ihrer Anwendung auf das Leben, dienen dem schöpferischen Genius — kurz dienen jeder fruchtbringenden, erhaltenden und fördernden Tätigkeit des menschlichen Geistes. Wollten wir diesen Dienst verlassen und bei unseren Unternehmungen bloß den Gewinn im Auge haben, so würden wir auf die Leichtgläubigkeit, die Schwächen, die Leidenschaften, wo nicht gar die Laster der Menschen spekulieren müssen — Spekulationen, die wohl dem Einzelnen großen Gewinn, dem Ganzen aber nur Schaden, Schande und Verderben bringen können. Also noch einmal: im Dienste liegt unsere Ehre, im Dienste der höchsten Interessen der Menschheit. Bleibt der deutsche Buchhandel, was Gott gebe, diesem Dienste treu, so wird er sich die Achtung und das Vertrauen der Nation sichern und früher oder später erlangen, was ihm zur vollkommenen Ausfüllung seines Wirkungs-

kreises für jetzt noch mangelt; bleibt er diesem Dienste treu, so wird er bestehen und gedeihen, solange Deutschland besteht und gedeiht."

Die ernste, tiefsittliche Auffassung, die hier zum Ausdruck kommt, beherrschte Friedrich Frommanns ganzes Leben. Eine biederbe Einfachheit war der Grundzug seines Wesens. Ihm genügte bürgerliche Behaglichkeit alten Stils. Er schätzte sogar eine gewisse Derbheit. Alles Modische, Feine lehnte der Turner der Befreiungskriegszeit ab. „Auch darin aber war er ein Sohn der Freiheitskriege", wie von ihm geschrieben ist, „daß er Ofenrecht und Stubenpacht verachtete und bis ins hohe Alter alljährlich der erste und letzte Schwimmer in der Saale, der unermüdlichste Wanderer war." Bis ins hohe Greisenalter bewahrte er sich diese Frische. Die Ehrlichkeit und Reinheit seines Wesens ließ sein Haus gern gesucht sein. Die Luft, die man dort atmete, tat wohl und hielt gefangen. Frommann war deshalb auch ein beliebter Lehrherr im Buchhandel. Von seinen Lehrlingen seien nur Ernst Reimer, der letzte Vertreter des stolzen Namens und Vorgänger Dr. Walter de Gruyters, sowie Wilhelm Hertz genannt, der spätere bekannte Berliner Verleger, Mitbegründer der Korporation der Berliner Buchhändler und langjähriges Börsenvorstandsmitglied.

Am 8. April 1875 hat Friedrich Frommann das Fest seiner 50jährigen Prinzipalschaft und ebenso langer Zugehörigkeit zum Börsenverein begehen können und allerseits Ehrungen und Huldigungen mannigfacher Art aus diesem Anlaß empfangen. Er wurde Ehrenbürger von Leipzig und Jena, Doktor der Jenenser Universität. Der Börsenverein überreichte eine Huldigungsadresse. Noch 11 Jahre konnte er der Weiterentwicklung folgen. Am 6. Juni 1886 rief ihn der Tod ab. Fast 90 Jahre ist er alt geworden. Mit ihm ging ein Stück Geschichte des deutschen Buchhandels dahin.



Joseph Meyer

Carl Joseph Meyer

1796—1856.

„Noch hundert Jahre und auch mein Name wird vergessen sein und nicht mehr genannt werden unter den Menschen, die ich so sehr geliebt." So schrieb Carl Joseph Meyer im Jahre 1844, noch nicht 50jährig, in einem bei seinem Naturell beinahe unverständlichen Anflug von Weltschmerz. Die hundert Jahre sind bald vorüber. Schwerlich aber wird seine Ahnung recht behalten. Stark genug hat sich seine eigenartige Persönlichkeit der Geschichte eingeprägt. Wer immer sich mit der Epoche seines Wirkens eingehender beschäftigt, muß seinen Spuren begegnen. Das gilt insbesondere für die Geschichte des Buchhandels. Auch besteht seine Gründung, das Bibliographische Institut, weiter in voller Kraft und Blüte. So wird Carl Joseph Meyers Name wohl doch noch weit über die hundert Jahre hinaus genannt werden.

Am 9. Mai 1796 ward Carl Joseph Meyer in Gotha als Sohn eines Schuhmachermeisters geboren. Die Familie kann ihren Werdegang bis ins XVI. Jahrhundert zurückverfolgen. Alter fränkischer Stamm, ursprünglich im Vogtland zu Haus, hatte sie manchen fleißigen Handwerker aus sich hervorgehen sehen. In Carl Josephs Vater schon steckte ein tüchtiger Kern. Er arbeitete sich zum Besitzer eines gut gehenden Schnittwaren- und Schuhfabrikgeschäfts in Gotha empor und brachte es zu nicht unbeträchtlichem Vermögen. Dem Sohn ließ er eine gute Schulbildung zuteil werden. Carl Joseph besuchte die Bürgerschule und danach das Gymnasium seiner Vaterstadt. Doch er war kein bequemer Schüler. Immer war der Brausekopf zum Widerspruch bereit. Er sprudelte über von Lebhaftigkeit und Betätigungsdrang. In Verteidigung seines jüngeren Bruders verprügelte er eines Tages einen Mitschüler derartig, daß man diesen mit gebrochenem Arm forttrug. Die verdiente Strafe blieb danach nicht aus. Das jedoch hatte nur zur Folge, daß Carl Joseph nicht wieder zu bewegen war, die Anstalt zu betreten. So brachte ihn der Vater zu dem als Erzieher in bestem Rufe stehenden

Pfarrer Grobe nach Weilar, der ein Pensionat nach Salzmannscher Methode unterhielt. Wie innig sich das Verhältnis zwischen Lehrer und Schüler hier gestaltete, erhellt am besten daraus, daß Grobe später seine Tochter dem Herangereiften zur Frau gab.

Bis 1809 blieb Carl Joseph Meyer in Weilar. Dann trat er in Frankfurt a. M. als Lehrling in eine Kolonialwarenhandlung ein. 1813 kehrte er nach Gotha zurück und übernahm dort die Leitung des väterlichen Geschäfts. Doch der Kleinkram und die engen Verhältnisse der Heimat befriedigten ihn nicht mehr. Sein Sinn stand nach der großen Welt. Selbst Deutschland genügte ihm nicht. Er wollte ins Ausland. Im Frühling 1816 sah man ihn in London. Er fand nicht nur in einem großen Handelshaus Anstellung, man vertraute dem gewandten, unternehmenden jungen Mann sehr bald sogar recht beträchtliche Spekulationen an. Das reizte seinen Appetit. Er fing an, auf eigene Rechnung Geschäfte zu machen, seinem Glück und seiner Tatkraft vertrauend, und war binnen kurzem einer der tonangebenden Spekulanten der Londoner Börse. Er beherrschte geradezu den ganzen Reismarkt. Drei Jahre dauerte das Spiel. Er gewann riesige Summen. Ebenso schnell waren sie eines Tages aber auch wieder verloren. Im Londoner Schuldturm konnte der 24jährige über den Wankelmut des Glücks nachsinnen. Nach Jahren faßte er seine Erfahrungen in die Sätze zusammen: „Ich habe viele Börsen gesehen und kenne die Börsenwelt und ihr Treiben aus langer, eigener Erfahrung. Ich habe gefunden, daß in keinem Menschenkreise weniger Zufriedenheit ist und die Ruhe seltener wohnt als dort. Auch die glücklichsten Börsenspieler, Leute, die ohne Mühe schnell zu kolossalem Vermögen gelangt waren, fand ich nie befriedigt, denn die Gelüste ihrer Habsucht waren stets größer als ihr Gewinn. Das Geld macht die Menschen nicht glücklich."

Der Vater opferte fast sein ganzes Vermögen, um den Sohn zu befreien, was ihm mit Hilfe des Herzogs August von Gotha auch gelang. Carl Joseph zog sich dann zu seinem alten Lehrer nach Weilar zurück. Sofort aber regte sich sein Unternehmungsgeist wieder. In Verbindung mit dem Herrn von Boyneburg dort, gründete er eine „Gewerbs- und Hilfsanstalt", um die Lage der verarmten Weber der Gegend zu bessern. Durch Verquickung mit umfangreichen Baumwollspekulationen scheiterte das Unternehmen aber nach kurzer Zeit. Nach dem Tode des Vaters, 1823, siedelte er daher nach Gotha über, wo er sich mühselig mit Erteilung von englischem Sprachunterricht über Wasser hielt. In diesen Jahren nun erfolgte die Wendung zum Buchhandel. Er hat ihn niemals ordnungsgemäß erlernt. Vielmehr trat er sofort als selbständiger Verleger auf. Mit der Herausgabe eines „Korrespondenzblattes für Kaufleute" begann es. Dank seiner originellen Ideen fand es rasch große Verbreitung. 1825 fing er für den Hennigschen Verlag in Gotha an, freie Übersetzungen von einigen Shake-

spearedramen und einigen Romanen Walter Scotts herauszugeben. Die Erfolge, die er gerade damit, trotz mancher abfälligen Kritik, erzielte, weckten in ihm den Wunsch, in dieser Richtung selbständig in größerem Umfang zu arbeiten. So eröffnete er am 1. August 1826 mit zwei von einer Gothaer Druckerei übernommenen Handpressen sein erstes „Bibligraphisches Institut". Die ersten Erzeugnisse seines Verlages waren eine Zeitschrift in englischer Sprache „British Chronicle" und ein „Handbuch für Kaufleute". So machte er sich seinen bisherigen Beruf und seinen Londoner Aufenthalt dienstbar. Den Haupterfolg errang er aber mit seiner „Miniaturbibliothek deutscher Klassiker", die er zu ungewohnt niedrigem Preise in Riesenauflagen auf den Markt warf. Neu war auch, daß er sie in Lieferungen bogenweise herausbrachte und in einer bisher unbekannten Form des Subskriptionsverfahrens durch Kolporteure Bezieher dafür erwarb. Die Einführung des Vertriebs durch Kolporteure war seine eigenste Schöpfung. Der Erfolg gab ihm recht. Zu Hunderttausenden verbreiteten sich seine Ausgaben durch ganz Deutschland. Aber er hatte nicht damit gerechnet, daß er mit seinem Vorgehen gegen bestehende Nachdruckprivilegien verstieß. Vergebens berief er sich darauf, daß die Dichter dem Volke gehörten und nicht ein paar Verlegern, die damit Geschäfte machen wollten. Das Recht war gegen ihn. Der vornehmlich von Reyher in Gotha und von Cotta betriebene Kampf des zünftigen Buchhandels gegen den revolutionären Außenseiter zwang ihn nieder. 1828 wurde seine Offizin polizeilich geschlossen und er selbst des Landes verwiesen. Wieder war er gescheitert.

Da eröffnete ihm der Herzog von Meiningen in Hildburghausen eine Freistatt. In diesem freisinnigen Herrscher lebten Erinnerungen des merkantilistisch-absolutistischen Zeitalters. Er begegnete sich darin mit dem hohen Gedankenflug Carl Joseph Meyers, von dem seine Frau einmal gesagt hat, er gehöre in das Zeitalter der Adepten und Goldmacher. Den Herzog lockte die Aussicht, durch die Verpflanzung des Bibliographischen Instituts in seine Stadt Hildburghausen 150—250 seiner Untertanen lohnende Beschäftigung zu sichern. Meyer war bereit, eine dahingehende Verpflichtung zu übernehmen. Auch versprach er, jährlich bestimmte Summen zu gemeinnützigen Zwecken zur Verfügung zu stellen. Dafür bot der Herzog Steuerfreiheit in beträchtlichem Umfang, sogar Post- und Portoprivilegien, auch Rechtsschutz für die Verlagsunternehmungen. Endlich stellte er ein Gebäude für den Betrieb zur Verfügung. Dieses erwies sich aber als zu klein, so daß Meyer lieber in einem größeren Bau, das alte Palais Bruenquell übersiedelte. Die Verträge darüber wurden im übrigen auf den Namen der Gattin Meyers abgeschlossen, um das Unternehmen dem Eingriff der Gegner Meyers zu entziehen. Frau Meyer konnte auch aus dem väterlichen Erbe wie aus einer Schenkung, die ihr von den Boyneburgs zugefallen war, beträchtliche Mittel zur Verfügung stellen.

Von 1828 bis 1874 hat dann Hildburghausen das „Bibliographische Institut" beherbergt. Vom ersten Tage an entwickelte Meyer mit der ihm eigenen Energie und Lebhaftigkeit eine umfassende verlegerische Tätigkeit. Sein Arbeitsprogramm umriß er dahin: „Erst muß das Volk seine Dichter für ein paar Groschen erhalten, damit ihm der Geist geweckt werde und damit es richtig fühlen und denken lerne. Ohne solche Kenntnis seiner Dichter bleibt es ewig in der Sklaverei der Dummheit und des Egoismus. Dann muß es mit der Natur und ihren gewaltigen Kräften, soweit die heutige Wissenschaft sie kennt und beherrscht, vertraut gemacht werden, damit es begreift, was es zu tun hat. Endlich muß man ihm die Geschichte der Völker in die Hand geben, damit es erkenne, wie sehr die Menschheit auf dem Wege nach einer großen allgemeinen Glückseligkeit gefehlt und geirrt hat, damit es diese Irrtümer und Fehler vermeide. Neben diesen Mitteln zur Erkenntnis muß man ihm auf der einen Seite das Schöne und auf der andern das Gute bieten, jenes in der Kunst, dieses in der Arbeit. Ein so sittlich und wissenschaftlich gebildetes Volk wird vernünftig arbeiten, sich vernünftig freuen und ein vernünftiges Staatsleben führen. An der Erreichung dieses Zieles lasset uns genügen." Die Wege, die er dazu einschlug, blieben dieselben, die er schon von Gotha aus beschritten hatte. Es würde zu weit gehen, wollte man alle einzelnen Unternehmungen verfolgen und aufführen. Nur des in den Jahren 1839—1855 herausgebrachten Konversationslexikons sei gedacht, das ja noch heute zum vornehmlichen Bestand des Verlags zählt. Zuzugeben ist, daß die Idee im Grunde dem Brockhausschen Vorbilde nachgebildet war. Doch hat Meyer genug auch aus eigenem hinzugegeben, so das Zweispaltensystem und die Illustrierung. Richtig war 1896 in der wissenschaftlichen Beilage zur Allgemeinen Zeitung zu lesen: „Der alte Goethe meinte, seine Deutschen sollten nicht ewig darüber streiten, ob er oder Schiller der größere Dichter sei; sie sollten vielmehr froh sein, daß sie zwei solcher Kerle nebeneinander besäßen. Ganz dasselbe darf heute der alte Brockhaus — das Konversationslexikon nämlich, das mit der jüngst vollendeten 14. Auflage zugleich sein 100jähriges Jubiläum feiert — von sich und dem jüngeren Meyer sagen. Brockhaus und Meyer sind lebendige Leipziger Klassiker."

Das Streben Carl Joseph Meyers ging auch bei seiner verlegerischen Arbeit immer ins Weite. Er umfaßte am liebsten die ganze Welt. In London, Paris, Amsterdam, Budapest, ja in Philadelphia und Neuyork unterhielt er auf kommanditistischer Grundlage eigene Vertriebsstellen. Die in Neuyork, 1832 begründet, ging bei dem großen Brande von 1835 bereits wieder ein. Erst 1849 konnte Meyers Sohn Hermann, der damals selber nach Amerika hinüberging, die Beziehungen wieder aufnehmen. Bei dieser Geschäftsorganisation spielten für Meyer ebenfalls seine Londoner Erinnerungen eine Rolle. 1851 schrieb er einmal an den Buchhändler Conrad Miller in St. Louis: „Wir wollen den besten

der Londoner Erzeugnisse nicht nachstehen, wir wollen etwas leisten, was nicht übertroffen werden kann." Dafür setzte Meyer auch seine eigene publizistische Arbeit ein, die sehr großen Umfang hatte und sehr erfolgreich war. Das gilt insbesondere von seinem „Universum", das eine Zeitlang in zwölf Sprachen übersetzt wurde und allein in Deutschland 80000 Abonnenten zählte. Mitarbeiter für seine vielseitigen Unternehmungen hatte Meyer in erster Linie in seiner Frau und anderen Mitgliedern seiner Familie. Dazu trat aber mehr und mehr ein großer Stab weiterer Kräfte. Hier sei nur der große Nationalökonom Friedrich List genannt, der mit Meyer eng befreundet war. Alle wußte er in den Bann seiner Ideen zu ziehen.

Das Ziel, das dem Herzog von Meiningen vorgeschwebt hatte, als er das Bibliographische Institut nach Hildburghausen holte, war erreicht. Es war nach Cotta in Stuttgart, Decker in Berlin, Teubner und Brockhaus in Leipzig und Werner in Frankfurt a. M. das größte Unternehmen in Deutschland. Der monatliche Versand betrug 1830 an die 12000 Gulden. 1850 flossen den rund 450 meiningischen Untertanen, die zu dem Institut in Beziehung standen, wöchentlich annähernd 1000 Gulden an Honoraren, Löhnen usw. zu. Von dem technischen Betrieb um das Jahr 1830 geben noch erhaltene Amtsakten, wie Humann schreibt, folgendes Bild: „Die Offizin befaßte vier Abteilungen, und zwar: a) die rein bibliographische mit 15 Pressen, bei welchen von 34 Setzern und Druckern wöchentlich 100 Ries Velinpapier in Großformat verbraucht wurden mit einem Produktionswert von 65000 Gulden pro Jahr, während in der Buchbinderei 28 Mann monatlich etwa 45000 Bände und Broschüren lieferten. In der Werkstätte für Buchdruckerei fand sich u. a. eine große Schnelldruckmaschine, eine Columbiapresse, eine Imperial- und eine Royal Stanhoppresse, nach englischem Muster im Institut selbst gebaut; b) die artistisch-geographische Abteilung, in deren Künstlerteil 16 Kupfer-, Stahl- und Steinstecher und drei Zeichner arbeiteten, während im technischen Teil als der Werkstätte für den Guß von Vignetten, Stahl-, Kupfer- und Steindruckerei 12 Drucker und 9 Pressen monatlich 40000 Blätter, Porträts, Karten und historische Sujets fertigstellten; c) die Werkstätte für Maschinenbau mit 2 Essen, Gußherd, Feilenhauerwerkstätte und Bank für 8 Schlosser; d) die Farbenfabrik, die im einstigen Münzgebäude (westlich vom Schloß) 4 Personen zur Fabrikation aller Arten von Lithographie- und Buchdruckfarben mit einer jährlichen Produktion im Werte von 10000 Gulden beschäftigte. Von 1828—1830 waren 56000 Gulden an Arbeitslöhnen gezahlt worden und für 89000 Gulden verkauft, wovon auf den deutschen Bundesstaat 58000 und auf das Ausland 31000 Gulden entfielen. Das jährliche Brief- und Paketporto betrug 2000 Gulden, der jährliche Frachtlohn 3500 Gulden. In den fünfziger Jahren kam alle vier Wochen der Frachtfuhrmann Schad aus dem Preußischen zur Bücherabfuhr, nach Eröffnung

der Werraeisenbahn (1855) wurden die laufenden Werke alle 14 Tage expediert, Neubestellungen aber täglich als Eilgut. Um diese Zeit fanden sich im untern Stock des Instituts 4 Druckmaschinen, Papierniederlagen und die Schreiberei, im zweiten Stock wieder mehrere Maschinen, die Setzerei und Kupferdruckerei; im dritten Stock die Privatwohnung des Chefs, Expeditionszimmer, verschiedene Kontore und die Buchbinderei. Damals gehörte zum Institut auch noch das einstige Ortlebsche, dann Hagensche, jetzt Lautensacksche Haus in der oberen Marktstraße (Nr. 55), in dessen unterm Stock sich die Schriftgießerei befand, während im mittlern eine Kupferdruckerei und im obern die Galvanoplastik und Kupferstecherei, im Hinterhause aber die Steindruckerei untergebracht waren." 1850 konnte Carl Joseph Meyer von einer Saat von 25000000 Büchern sprechen, die er in alle Welt ausgestreut habe.

Dieser Erfolg genügte dem überlebendigen Mann aber nicht. Nicht umsonst hatte er das aufstrebende England von Anfang des XIX. Jahrhunderts mit eigenen Augen gesehen. Nicht umsonst brachte ihm seine verlegerische Arbeit mit allen Gebieten menschlichen Wissens und menschlicher Interessen in Berührung. Er sah so unendlich viele Möglichkeiten, fühlte aber zugleich so viele Forderungen der Zeit, daß er Pläne über Pläne türmte, um sein Volk an die Spitze der europäischen Nationen zu führen. Es war die Zeit der ersten Eisenbahnen. Wie sein Freund List, entwarf noch vor ihm Meyer umfassende Pläne für den Ausbau eines deutschen Eisenbahnnetzes. Zugleich aber erkannte er die Notwendigkeit der Entwicklung einer entsprechenden deutschen Eisen- und Stahlindustrie. 1815 hatten die Engländer für 120 Millionen Taler Eisen nach Deutschland gebracht, rechnete er seinen Landsleuten vor. Nicht Geld, sondern Eisen regiere die Welt, predigte er ihnen; Eisen sei der mächtigste Hebel der Zivilisation. Deutschland erzeuge wohl 6 Millionen, verbrauche aber 8 Millionen Zentner Eisen und könne leicht das Doppelte hervorbringen, wenn es nur die Schätze zu nutzen verstehe, die der Schöpfer in den Schoß seiner Gebirge gelegt habe. In 33 Friedensjahren habe die deutsche Nation 700 Millionen Taler für fremde Erzeugnisse hingegeben, die sie selbst hätten nehmen können; indes empfinde man nicht einmal die Schmach solchen Tuns. Der ehemalige Börsianer von London gründete denn auch große Aktiengesellschaften für seine industriellen Pläne. In einer Kundgebung erklärte er: „Ein guter Erfolg ist unter so günstigen Lokalverhältnissen dem Unternehmen unfehlbar. Nirgends in Deutschland sind so günstige Verhältnisse für wohlfeile Handarbeit, nirgends wie hier, im Herzen von Deutschland, fast im Mittelpunkt des deutschen Eisenbahnnetzes, die Lage für den Absatz und die höchste Verwertung des Fabrikats so vorteilhaft. Dazu findet die große Rentabilität der Kompagnie-Werke ihre unerschütterliche Grundlage darin, daß der Unternehmer es auf seine Gefahr übernimmt, die Lieferung der Rohstoffe zu dem Fabrikate aus seinen Bergwerken

auf sehr lange Betriebsperioden hinaus zu fixieren und so niedrige Preise dafür zu stellen, daß sie in mehreren Fällen nur die Selbstkosten decken. Eine so kolossale Eisenproduktion aber, wie ich sie beabsichtige, tut für Deutschland not, damit es wegen seines Eisenbedarfes die gewünschte Unabhängigkeit vom Ausland wirklich erringe. Und so muß es denn auch dem Vorsichtigsten einleuchten, daß, wenn dieser Plan mit Besonnenheit, Kraft und Ausdauer durchgeführt wird, das in denselben verwendete Kapital bei Erlangung vollkommener Sicherheit für dasselbe eine größere Rente geben wird als irgendeine andere bekannte Anlage in der Großindustrie. So lege ich Hand ans Werk und stelle ein Beispiel auf, der Nachahmung wert und der Nachfolge sicher, weil es gedeihen muß. Wir wollen die Herstellung unseres Schienenbedarfs bewirken, damit wir künftig auf deutschen Bahnen von deutschem Eisen fahren, und wenn noch andere Aktiengesellschaften für deutsche Schienenerzeugung ins Leben treten, dann kann erst das große Werk unserer Nationalwohlfahrt unabhängig vom Ausland, von politischen Konjunkturen und Wechselfällen, seiner Vollendung entgegensehen, und die jetzt so begründete Furcht, daß Deutschland durch den Eisenbahnbau noch einen sehr bedeutenden Teil seines Nationalvermögens für Schienen ans Ausland verlieren werde, verschwindet auf immer. Das Tüchtige und Zeitgemäße meines Unternehmens läßt sich mit Händen greifen."

Der Buchhandel darf stolz sein, daß es ein Mann aus seinen Reihen war, der so kühne Pionierarbeit unternahm. Meyer ist dabei einem Cotta vergleichbar, der bekanntlich sehr wesentlich mitwirkte, die Dampfschiffahrt auf dem Bodensee einzuführen. Doch Meyer gelangte nicht zum Ziel. Die Revolutionswirren von 1848 brachten manche Störung. Andere Hemmnisse kamen hinzu. Schließlich rief der Tod Carl Joseph Meyer ab, ehe er sein Werk beenden konnte. 1858 mußte die von ihm gegründete, nun führerlos gewordene Gesellschaft in Konkurs gehen. Der Biograph Meyers in der „Allgemeinen deutschen Biographie" aber sagt mit Recht von ihm: „Es lag in der Natur dieses weitblickenden Geistes, im Erkennen wirtschaftlicher Keime seiner Zeit um ein Menschenalter voraus zu sein. Daher das augenblickliche Mißlingen der Mehrzahl seiner industriellen Unternehmungen, während im großen und ganzen seine grundlegenden Ideen von einer späteren Zeit tatsächlich zur Ausführung gebracht worden sind. So entspricht die heutige Wirtschaftspolitik in ihrer Begründung und Durchführung ganz dem Programm, welches Meyer mit seinem Freunde Fr. List, dem Schöpfer des deutschen Zollvereins, in den dreißiger Jahren aufgestellt und der vom Engländer Cobden importierten Freihandelstheorie gegenüber mit der ganzen Wucht seiner Feder verteidigt hat. Die manchesterliche Strömung ging indessen über ihn hinweg und mußte sich erst ausleben, bis ihre für die nationale Arbeit und Wohlfahrt verderblichen Wirkungen voll erkannt wurden. Ebenso bezeichnend ist es für die Meyerschen Eisenbahnentwürfe, daß dieselbe Regierung, deren Starr-

sinn sich der Kulturbedeutung derselben verschlossen hielt und sie zu Fall brachte, zwanzig Jahre später die von Meyer projektierten Linien selbst zur Ausführung zu bringen sich gezwungen sah. Auch auf dem engeren Gebiet seines heimatlichen Wirkens, in Thüringen, sieht man jetzt die bergbaulichen und metallurgischen Unternehmungen, für welche Meyer die natürlichen Quellen erschlossen hatte, fast wortgetreu nach seinen Plänen zu gedeihlichster Ausführung gebracht. Eine ganze Reihe blühender Industrien hat sich auf dem ehemals Meyerschen Montanbesitz angesiedelt und weiteren steht eine hohe Entwicklung bevor, wenn die noch kurz vor seinem Tode von ihm geplanten Eisenbahnübergänge über den Thüringer Wald ebenfalls zum Durchbruch gelangt sein werden. Meyer hatte eben mit allen vorgeschrittenen Geistern in einer in kleinlichen Interessen und Vorurteilen befangenen Zeit das Los zu teilen, daß ihr sanguinisches Hoffen auf eine Wandlung solcher Zeit und das Vertrauen auf ihre vereinzelte Kraft bitterer Täuschung erliegen mußte. Parteihaß, Mißgunst und Unverstand haben Meyer denn auch im Leben wie nach dem Tode mit Verunglimpfung nicht verschont; aber seine geniale Begabung und unerschöpfliche Tatkraft hat niemand zu leugnen vermocht, und die Macht seiner Persönlichkeit, sowie sein reiner, allem Gemeinen abgewandter, bei aller Energie und Strenge tief humaner Charakter verfehlten auf niemand, der mit ihm in Berührung kam, ihre Wirkung, selbst nicht auf seine Gegner."

Zum vollen Verständnis und zur rechten Würdigung des „Spekulanten und Projektemachers" gehört übrigens noch die Beachtung eines andern Zuges seines Wesens. Im Sinne des Deismus war Meyer, wie Humann meint, ein Mann von gesunder Frömmigkeit. „Alle Kraft kommt von oben" — das war sein Glaube, und das Zeugnis der Bibel, die er in Millionen Exemplaren verbreitete, war ihm heilig. So sprach er 1839: „Fürchte, Christ, bei solchem Forschen nicht für deinen Glauben! Denn das ist ja eben der größte Vorzug der Lehre des Nazareners, das ist eben der untrügliche Beweis ihrer göttlichen Wahrheit, daß sie bei dem Fackellicht der Naturoffenbarung selbst geoffenbarter erscheint. Jede innige Betrachtung der Natur führt auf den höchsten und lautersten Begriff der Gottheit, und im Heiligtum der wahren Naturreligion findest du die Vorhallen der christlichen." Später, 1841, ruft er Verblendeten zu: „Und du, o Mensch, willst den alten Herrgott schelten? Du Erdengast des Augenblicks willst den Vater der Ewigkeit vor die Türe werfen und dich selbst zum Herrgott proklamieren? Der Mensch, der die ewige Wahrheit verspotten gelernt hat und keinen Gott mehr im Herzen trägt als sein eigenes schmutziges Ich — der kann auch die gesellschaftliche Ordnung nicht stützen helfen!" Wie schön spricht Meyer bei der Betrachtung des Bildes von Bethlehem: „Als der Stern über Bethlehem aufging, da ließ sich der Himmel selbst auf die trostlose Erde nieder. Lache nicht, Ungläubiger, Zweifler! Was kann der Heiland dafür, daß Betrug und Aberglaube die

Pforten seines Himmels in Finsternis hüllen und unter hundert Menschen erst einer ihn findet, unter Tausenden erst einer ihn betritt! Forsche nur und der Zweifel an seinem Dasein wird dir vergehen, wie der meinige mir entschwunden ist."

„Bildung macht frei!" Das war der Wahlspruch Carl Joseph Meyers. Ihm hat er auch in seiner publizistischen Arbeit gedient. Freiheit verstand er allerdings ganz im Schillerschen Sinne. Er sah sie vom Pöbel so gut wie vom Tyrannen bedroht. Von sich selber, der seit langen Jahren auf der Warte der Zeit gestanden, schrieb er gegen Ende seines Lebens einmal im Hinblick darauf: „Wenn Völker oder Fürsten mißachten das innere Richtmaß der Dinge und die ethischen Schranken des Erlaubten und Unerlaubten taumelnd durchbrechen; wenn der eine oder der andere in ihren Paroxysmen des Weltgesetzes vergessen, dem von Gott die Herrschaft überkommen ist in der Gesellschaft so gut wie in der Natur; wenn Zorn oder Übermut zur Maßlosigkeit hinführen, welche das Recht mißachtet und keine Gerechtigkeit kennt, dann hat er seine Stimme warnend oder mahnend erhoben, bald zu den Fürsten, bald zu dem Volke. Er weiß wohl, daß seine Stimme nur wie ein Tropfen ist am vollen Eimer; er weiß wohl, daß er damit nichts ändern wird im Lauf der Dinge, daß er nicht bändigen wird die entfesselten Gewalten, daß er nicht heilen kann eine fieberkranke Zeit — aber er fragt auch nicht nach dem Erfolg. Die innere Pflicht drängt ihn, den dämonischen Mächten entgegenzutreten, und er tut's, weil er nicht anders kann." Auch in diesem Glaubensbekenntnis offenbart sich der ganze Mann.

Nach dem Tode Joseph Meyers übernahm sein Sohn Hermann Julius Meyer die Leitung der Firma. Er war 1826 in Gotha geboren und hatte nach Beendigung seiner Gymnasialstudien an den Unternehmungen seines Vaters in Hildburghausen bereits mitgearbeitet. Wegen seiner Beteiligung an der Revolution von 1848 hatte er jedoch 1849 nach Amerika flüchten müssen. Dort richtete er in Neuyork ein eigenes Verlagsgeschäft ein. 1856 verkaufte er es und kehrte nach Deutschland zurück, gerade zur rechten Zeit, um nun das väterliche Geschäft zu übernehmen.

Hermann Julius Meyer hatte in Amerika die dortigen Methoden des Buchvertriebs durch Reisende näher kennengelernt. Er nutzte jetzt die Erfahrungen für Deutschland aus. Schon sein Vater hatte ja die Kolportage im deutschen Buchhandel eingeführt. Seitdem hatte sie sich beträchtlich ausgebreitet. Insbesondere große katholische Firmen in Süddeutschland hatten die Vertriebsmethode in größtem Umfange ausgebaut. Aber auch andere wandten sie mit Erfolg an. Bernhard Voigt in Weimar bemerkte 1840, „er benutze Reisende zuweilen gleich vielen anderen Kollegen, und zwar besonders dazu, um mit den 106 Bänden seines ‚Schauplatzes der Künste und Handwerke' mehr in die Reihen des Handwerkerstandes einzudringen. Den Sortimentsbuchhandlungen entgehe dadurch

nichts; denn ohne die Tätigkeit der Reisenden würden die von diesen bewirkten Bestellungen überhaupt nicht gemacht worden sein, also auch nicht beim Sortiment. Umgekehrt übertrage er den Sortimentern oft sowohl die Bestellung selbst als auch daraus erwachsende Fortsetzungen, und er unterlasse niemals, das kollegiale Verhältnis zu schonen, d. h. keine eigentlichen Literaten und Bücherkunden aufsuchen, ja sogar in der Regel Städte, in denen es gute Buchhandlungen gebe, nicht berühren zu lassen." „Pietsch & Co. in Dresden ließen ihre feingebildeten Geschäftsreisenden grundsätzlich bei den Ortsbuchhändlern ihre Aufwartung machen und dann erst mit einer Empfehlung der Ortsbuchhandlung am Orte Subskribenten sammeln." Hermann Julius Meyer war es nun, der vor allem für sein Konversationslexikon, dann aber auch für andere seiner Verlagserzeugnisse, wie Brehms Tierleben und seine Klassikerausgaben den Reisevertrieb mittels gebundenen Musterbandes anstatt der bisherigen Probehefte im großen organisierte. Zugleich führte er das System der Teilzahlungen ein. Auf diesen Anregungen fortbauend, hat sich im Laufe der Zeit ein blühender Reisebuchhandel als besonderer Geschäftszweig entwickelt, der innerhalb des Gesamtbuchhandels längst eine eigene Rolle spielt.

Hermann Julius Meyer hatte nach Übernahme des väterlichen Geschäfts die unglücklich verlaufenen Industrieunternehmungen Joseph Meyers abgestoßen. Das Bibliographische Institut selbst gestaltete er völlig um und siedelte damit 1874 nach Leipzig über. Hier entfaltete es im Laufe der Zeit eine gewaltige Verlagstätigkeit. 1884 übertrug Hermann Julius Meyer die Leitung seinen Söhnen, Dr. Hans Meyer und Arndt Meyer. Der erstere ist auch als Schriftsteller durch seine Werke über seine zahlreichen Reisen in alle Welt bekannt geworden. Arndt Meyer hatte sich nach dem Besuch des Gymnasiums seiner Vaterstadt und der Handelsschule in Leipzig in Berlin, Wien und Neuyork buchhändlerisch vorgebildet. Anfang 1896 trat auch der dritte Bruder, Karl Meyer, in die Firma ein, deren technische Betriebe insbesondere seiner Leitung unterstellt wurden. Heute ist das Bibliographische Institut in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, in deren Vorstand Dr. Hermann Meyer sitzt.



Johann Jakob Weber

1803—1880

Ebenso alt wie die Erfindung Gutenbergs, ja noch älter, ist die Kunst des Bilddrucks. Unter den frühesten Druckdenkmälern schon finden sich solche mit Bildschmuck. Die große Menge der Bilderbogen und Fliegenden Blätter lebte recht eigentlich von der figürlichen Darstellung; der Text stand bei ihnen meist durchaus in zweiter Linie. Sie begleiteten die Ereignisse des Tages. Die Vorliebe des Volkes für das Wunderbare, das Außergewöhnliche, das Anstaunenswerte gab ihnen immer neue Nahrung. Da für die Mehrzahl das Lesen eine mühsame Kunst blieb, zudem die Vorstellungskraft Hilfe brauchte, um die endlich entzifferte „Zeytung" in Anschauung wandeln zu können, wurde man nicht müde zu bildern. Reißend fanden die Blätter Abgang. Nie war der Hunger danach zu stillen. Doch sie kamen mit der Zeit nicht mit. Sie bauten einzig und allein auf den Holzschnitt auf. Selbst ein Albrecht Dürer hat seine Kunst in ihren Dienst gestellt, erfuhr er doch, daß dies ein einträglicheres Geschäft war als die Tafelmalerei. Der Holzschnitt aber wurde vom 17. Jahrhundert an durch den Kupferstich verdrängt. Der jedoch lebte nur im Buch. Für das fliegende Blatt, die Zeitung, war er zu kostspielig und vor allem zu langsam; so kannten die späteren Zeiten zwar das bebilderte Buch und sahen es sich immer reicher und kunstvoller gestalten. Zeitung und Zeitschrift aber mußten im wesentlichen auf Bildbeigaben verzichten.

Gleichwohl nahmen die Zeitschriften eine üppige Entwicklung. Die Periodika spielten im Schrifttum des 18. und 19. Jahrhunderts eine ganz hervorragende Rolle. Der allgemeinen Literaturlage entsprechend stehen am Anfang die gelehrten Zeitschriften. Den Auftakt bildete das „Journal des Sçavans", das der Pariser Parlamentsrat Denys de Sallo seit 1665 erscheinen ließ. Es hat unzählige Nachfolger gefunden. In Deutschland erschienen als erste Zeitschrift von

1682 ab in Leipzig die „Acta eruditorum", bezeichnenderweise noch lateinisch geschrieben. Ein volles Jahrhundert haben sie sich gehalten. Schon 1688 allerdings gab Thomasius auch die erste deutsche Monatsschrift heraus, seine „Monatsgespräche". Neue Anregungen kamen Anfang des 18. Jahrhunderts von England mit dem „Tatler", dem „Spectator" und dem „Guardian". Bald gab es eine wahre Sintflut von Zeitschriften, namentlich moralischer Tendenz. Man zählte über 200 englische und 500 deutsche. In Deutschland war es der Berliner Buchhändler Christoph Friedrich Nicolai, der auch als Zeitschriftenverleger nach wirklich vorbildlicher und vollkommener Leistung strebte. Unter Mitwirkung Lessings und Moses Mendelssohns gab er 1757 die „Bibliothek der schönen Wissenschaften und der freien Künste heraus, von 1759 ab die „Briefe, die neueste Literatur betreffend". 1765 gründete er die „Allgemeine deutsche Bibliothek". Sie hatte einen Mitarbeiterstab wie noch keine deutsche Zeitschrift. Im Zeitalter des Klassizismus und der Romantik folgen zahllose weitere Gründungen. Wieder ertönte die Klage, daß man sich vor Zeitschriften gar nicht mehr retten könne. Seit den Tagen der napoleonischen Herrschaft stellten sie sich mehr und mehr zugleich in den Dienst der nationalen Sache und des politischen Streites. Die Geschehnisse der Zeit, die großen Kämpfe und die mancherlei Strömungen fanden in ihnen in weitestem Umfange ihren Niederschlag. Für sie alle aber war das Bild ohne Bedeutung; höchstens, daß sie ein Titelkupfer schmückte. Dabei predigte die Pädagogik längst den Wert der Anschauung. Gerade im politischen Streit spielten auch Karikaturen und Plakate bereits eine Rolle. Doch gerade die Fortschritte der Technik, die etwa im Stahlstich gipfelten, selbst die Lithographie hinzugenommen, kamen der periodischen Literatur zunächst wenig zugute.

Da war es Johann Jakob Weber, der 1843 mit der Begründung der „Leipziger Illustrirten Zeitung" Deutschland die moderne Zeitschrift mit aktuellem Bildschmuck schenkte, nachdem er bereits 10 Jahre früher mit seinem „Pfennig-Magazin" den ersten Anlauf dazu genommen hatte. Johann Jakob Weber war ein geborener Schweizer. Am 3. April 1793 hatte er in Basel als Sohn wenig bemittelter Eltern das Licht der Welt erblickt. Noch nicht ganz 15 Jahre alt, trat er am 1. Januar 1818 nach beendigtem Gymnasial-Unterricht in die Buchhandlung von Emanuel Thurneisen in Basel als Lehrling ein. Dort blieb er bis 1825. Seine Gehilfenwanderjahre führten ihn zu Jean Jaques Paschoud nach Genf, zu Firmin Didot nach Paris, zu Breitkopf & Härtel nach Leipzig und endlich zu Bartholomäus Herder nach Freiburg i. Br. Gerade in dessen artistischer Anstalt hatte er Gelegenheit, die neuesten Bildvervielfältigungsverfahren kennenzulernen. 1830 wurde er Geschäftsführer der Leipziger Niederlassung des Pariser Verlags Bossange père. Martin Bossange, 1766 in Bordeaux geboren, spielte seit 1785 im Pariser Buchhandel eine große Rolle. Die

Zeit, da Frankreich mit den Ideen seiner großen Revolution und dem Ruhm Bonapartes im wahrsten Sinne die ganze Welt durchdrang, nutzte er, um schier in allen Erdteilen Verbindungen anzuknüpfen. Er unterhielt Niederlassungen wie in Leipzig, so in London, Neapel, San Domingo, Montreal, Mexiko, Rio de Janeiro. Das Interesse des französischen Buchhandels an Deutschland war damals recht groß. 1835 kündigte Baudry in Paris z. B. eine Bibliothek deutscher Klassiker an. Der damalige Vorsteher des Börsenvereins Enslin hielt es sogar für nötig, vor ihm in der Hauptversammlung zu Kantate zu warnen, so schwer empfand man in Deutschland die Konkurrenz. Bossange verstand es nun vor allem, für seine Verlagserzeugnisse den damals neu in Aufnahme kommenden Holzschnitt geschickt auszunutzen. Der Kupferstich hatte nie die vollkommene, stilgerechte Verschmelzung des Bildes mit den Drucktypen des Textes erreichen lassen. In England griff man deshalb damals wieder auf den Holzschnitt zurück. Die ersten Anregungen dazu stammten von dem Künstler Thomas Bewick. Sie wurden von dem Buchhändler und Schriftsteller Charles Knight in London aufgenommen, der vor allem ihre Verwendbarkeit für die periodische Literatur erkannte und 1830 das „Penny Magazine" herausgab, die erste moderne, mit Holzschnitten geschmückte Zeitschrift. 1833 ahmte Bossange diesen Gedanken auf Veranlassung Webers nach und führte ihn vor allem in Deutschland ein mit der Herausgabe des „Pfennig-Magazins". Der billige Preis entsprach der damaligen Zeitrichtung. Streben nach breitester Wirkung war das Ziel aller fortschrittlich gesinnten Geister. Popularisierende Bildungsarbeit war auf den verschiedensten Gebieten das Programm. Weber erreichte durch seine tatkräftigen, geschickten Vertriebsmaßnahmen, daß das „Pfennig-Magazin" bald eine Auflage von 80 000 erreichte. Doch die Buchhändler waren davon wenig entzückt. Bei dem geringen Preis war ja der im Rabatt liegende Bruttonutzen entsprechend niedrig. Er deckte beim Einzelstück kaum noch die tatsächlichen Vertriebsunkosten. Für den Sortimenter war es überdies kaum möglich, durch Vergrößerung des Umsatzes einen Ausgleich zu finden. Für den Verleger bewahrheitete sich wohl der Satz, die Masse muß es bringen. Die hohe Auflage rechtfertigte die Kalkulation nach der Methode: Großer Umsatz, kleiner Nutzen. Auf den einzelnen Sortimenter entfiel jedoch im besten Falle immer nur ein sehr geringer Teil der Gesamtauflage, und für ihn steigerten sich mit dem Umsatz zugleich die Unkosten weit stärker. Das schlimmste war, daß die Konkurrenz der Verleger unter sich die Preise immer tiefer herunterdrückte. In der Tat beantwortete der Leipziger Verleger Baumgärtner das Erscheinen des „Pfennig-Magazins", das später übrigens in den Verlag von Brockhaus überging, schon im nächsten Jahr mit der Herausgabe des noch billigeren „Heller-Magazins". Das veranlaßte damals folgenden, echten Galgenhumor atmenden poetischen Stoßseufzer eines Sortimenters:

Ja, hoch und laut sei Bossange père gepriesen!
Der Schlaue trat mit bloßen Pfennigen auf;
Doch gold'ne Louis krönten seinen Lauf:
Denn er verstand's, das Rechte zu erkiesen.
Der Neid sah scheel empor zu ihm, dem Riesen:
Drum überbot Baumgärtner ihn im Kauf
Und schob das Winz'ge bis zum Heller 'nauf,
Sein Schäfchen weidend auch auf fetten Wiesen.
Was sollte nun der Vater Bossange tun?
Um Dankbarkeit mit Klugheit zu vereinen,
Ließ er ein Gratis-Magazin erscheinen.
Jetzt könnt' er keck auf seinen Lorbeern ruhn!
Allein er muß, um himmelan zu streben,
Aufs Exemplar noch zu zwei Gulden geben!

Am 15. August 1834 trennte sich Weber von Bossange, der seine Leipziger Niederlassung auflöste. Bossange überließ ihm dabei einige Verlagsartikel, und damit begründete Weber nun einen eigenen Verlag. Von Anfang an widmete er sich vornehmlich der Herausgabe reich illustrierter Werke. Er verwendete dabei zunächst Stahlstiche. 1839 aber vollzog er den Übergang zum Holzschnitt, und schon im nächsten Jahre brachte er mit der von Adolf Menzel illustrierten Geschichte Friedrichs des Großen von Fr. Kugler ein Werk heraus, das ihm sofort die Führung auf dem Gebiet sicherte. Zahlreiche weitere Werke folgten, und Weber wurde so der Erneuerer der deutschen Holzschnittkunst. Vor allem hat er sie 1843 mit der Begründung der „Illustrirten Zeitung", die dauernd zahlreichen Holzschnittkünstlern Beschäftigung geben konnte, mächtig gefördert und sich damit einen Ehrenplatz in der Geschichte der neueren Graphik Deutschlands gesichert.

Die unmittelbare Anregung zur Herausgabe der „Illustrirten Zeitung" erhielt Weber, abgesehen von den günstigen Erfahrungen mit dem „Pfennig-Magazin", wohl durch die im Mai 1842 erfolgte Gründung der englischen Zeitschrift „Illustrated London News". Gleichzeitig mit der „Illustrirten Zeitung" trat nach demselben Vorbild die französische „Illustration" ins Leben, ein Beweis, wie sehr diese Erscheinungen dem Zuge und dem Wunsche der Zeit entsprachen. Im Grunde konnte Weber sogar an allerdings wesentlich ältere deutsche Vorgänger anknüpfen. 1725 hatte der Augsburger Verleger August Sturm bereits gemeinsam mit einem Kupferstecher eine illustrierte Zeitung mit kleinen Titelkupfern und Textbildern herausgegeben, betitelt: „Abbildung der Begebenheiten und Personen, wodurch der Zustand jetziger Zeiten monatlich vorgestellt und in dazu dienlichen Kupfern gezeigt wird." Bildnisse berühmter Persönlichkeiten

wechselten mit Landkarten, Städteansichten und zeitgeschichtlichen Darstellungen. Es war in der Sprache des 19. Jahrhunderts dasselbe, wenn die „Illustrirte Zeitung" in ihrer ersten Nummer vom 1. Juli 1843 erklärte: „Was immer sich in der ganzen bekannten Welt ereignet, von den Großtaten der Fürsten an bis zu dem Ergebnis verborgenster Forschung, wenn es nur ein allgemeines Interesse darbietet, gedenken wir unsern Lesern in wöchentlichen Berichten vorzulegen und, was von diesen Mitteilungen der bildlichen Darstellung zu genauerm Verständnis oder lebendigerem Eindruck bedarf, in möglichst treuen und sorgsam ausgeführten Holzschnitten ihnen vor Augen zu bringen." Dem Programm, „die innige Verbindung des Holzschnitts mit der Druckpresse zu benutzen, um die Tagesgeschichte selbst mit bildlichen Erläuterungen zu begleiten und durch eine Verschmelzung von Bild und Wort eine Anschaulichkeit der Gegenwart hervorzurufen, von der zu hoffen ist, daß sie das Interesse an derselben erhöhen, das Verständnis erleichtern und die Rückerinnerung um vieles reicher und angenehmer machen wird", wurde in der ersten Nummer nur mit fünf deutschen Originalholzschnitten nachgekommen. Bald aber konnte es in weitestem Umfang erfüllt werden. Bis 1873 waren bereits über 30 000 Illustrationen erschienen. Für die Herstellung der Bildstöcke gründete sich gleichzeitig die xylographische Anstalt von E. Kretzschmar, die 1858 nach dessen Tode von J. J. Weber übernommen wurde. Der Druck erfolgte zunächst bei Brockhaus auf einer großen Handpresse, später bei Fischer & Wittig, bis sich Weber 1860 eine eigene Druckerei einrichtete. Die mächtig erweiterten technischen Betriebe der Firma gehören heute zu den leistungsfähigsten Leipzigs auf ihrem Gebiet.

Webers „Illustrierte Zeitung" hat eine reiche Gefolgschaft gefunden. Humorvoll hat, ohne natürlich alle nennen zu können, Arthur Smolian in seinem Prolog anläßlich des fünfundsiebzigjährigen Geschäftsjubiläums der Firma J. J. Weber darauf angespielt, als er dichtete:

> Die Großen, die am Menschheitsgeiste prägten
> Vom Thron aus, Lehrstuhl, Werktisch und Altar —
> Auch die im stillen schöpferisch sich regten,
> Und die ihr Blut in Kriegen brachten dar —
> Eh' „Über Land und Meer" den Weg sie nahmen,
> Eh' sie durch „Kunst für Alle" porträtiert,
> Und eh' sie glücklich in die „Wochen" kamen,
> Fand man in Webers Zeitung — „illustriert".

Auch der zahlreichen Witzblätter muß hier neben den eigentlichen illustrierten Zeitschriften gedacht werden. Ihren Reigen eröffneten 1844 die „Fliegenden Blätter" von Braun & Schneider. Die Abbildung drang nicht minder in die wissenschaftlichen Zeitschriften ein. In diesem Zusammenhang darf und muß

überhaupt auf die im Laufe des XIX. Jahrhunderts immer stärker zunehmende Bedeutung des Bildes in der deutschen Buchproduktion hingewiesen werden. Wie das für das Jugendbuch gilt, so nicht minder für das Lehrmittel im weitesten Sinn genommen. Hier wären dann z. B. auch Unternehmungen wie die medizinischen Atlanten des Verlags J. F. Lehmann in München zu nennen, die sich Weltruhm erworben haben und in viele fremde Sprachen übersetzt weiteste Verbreitung fanden. Wie man solche deutsche Leistung gerade im Auslande zu schätzen weiß, erhellt daraus, daß ein amerikanischer Verleger von den Lehmannschen Atlanten einmal in einer Bestellung 100000 Bände bezog.

Die Herstellungsverfahren haben sich natürlich im Laufe der Zeit, namentlich unter Zuhilfenahme der Photographie, ständig weiter verbessert. Der Holzschnitt hat dabei längst wieder preisgegeben werden müssen. Auf dem Gebiet der künstlerischen Vervollkommnung sind vor allem seit Mitte der neunziger Jahre des XIX. Jahrhunderts mit der Begründung des „Pan" und der „Jugend" wesentliche Fortschritte erzielt worden. Diese Entwicklung hat nicht nur dem Buchhandel viel Neues an Anregungen, Wirkungsmöglichkeiten und Aufgaben zugeführt, ist doch geradezu ein besonderer Zeitschriftenhandel entstanden. Auch die Entwicklung der deutschen Kunst ist dadurch befruchtet worden, wie zugleich die illustrierte Zeitschrift mit in erster Linie für die Volksbildung und die Förderung des Geschmacks vielseitig gewirkt hat. Nicht zu vergessen die technischen Betriebe mit ihren zahlreichen Angestellten und ihrem gesamten Lieferungsgewerbe, denen der Unternehmungsgeist deutscher Buchhändler immer wieder lohnende Beschäftigung zuführte. Mit Recht konnte die „Illustrierte Zeitung" Webers schon 1868 in der ersten Nummer ihres 50. Bandes sagen: „Das Unternehmen führte mit seinem Entstehen in die periodische Presse Deutschlands einen neuen Zweig, die illustrierte Literatur, ein, und ist, nicht ohne schwere Opfer, bahnbrechend für alle Zeitschriften ähnlicher Art geworden, dabei jedoch immer bemüht gewesen, an der Spitze der Entwicklung in literarischer und der Vervollkommnung in künstlerischer Hinsicht zu bleiben. Das 1843 Versprochene haben wir nicht nur erfüllt, sondern nach dem Urteil unserer Leser aller Stände und ganz besonders der kompetenten Kritiker übertroffen. In Kürze gesagt, ging unser Vorsatz dahin, die Kultur in weitere Kreise zu tragen und die Bekanntschaft mit den Ereignissen im Staats- und Volksleben, mit Kunst und Natur, überhaupt mit allen bemerkenswerten Vorgängen deutlicher und fruchtbringender zu machen. Die eingehendsten Schilderungen werden nur halb verstanden, ohne das Bild der Örtlichkeit, wo sie sich zutrugen, vor Augen zu haben. Nur wenn man Karten, Pläne, Landschaften, Kunstwerke, Maschinen, Geräte, mit einem Wort die beschriebenen Gegenstände in treuem Bilde vor sich sieht, wird die Kenntnis der Dinge klar und haftet fest in der Vorstellung und in der Erinnerung. Selbst die Persönlichkeiten, deren biographische Skizzen wir bringen, werden dem Leser ver-

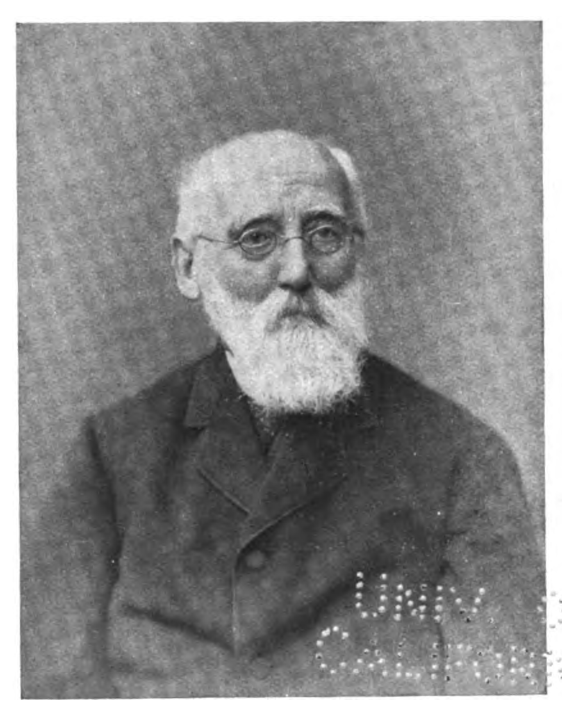
trauter, wenn er zugleich ihre Porträts betrachtet. Das Erscheinen der ‚Illustrierten Zeitung' wurde zwar freudig begrüßt, allein man hielt den Plan der Zeitschrift für zu umfassend, zu weit ausgedehnt und stellte seiner Ausführung ein trübes Horoskop. Dem Unternehmen traten viele Schwierigkeiten entgegen, sie sind jedoch alle glücklich überwunden worden."

Repräsentiert auch die „Illustrierte Zeitung" den Verlag J. J. Weber in erster Linie, so ist seine Arbeit doch in deren Herausgabe nicht erschöpft. Manche Unternehmungen schlossen sich unmittelbar an die Zeitschrift an, so der „Illustrierte Kalender", ein Jahrbuch der Ereignisse, Künste und Gewerbe. Hier seien auch die illustrierten Kriegschroniken der Feldzüge 1864, 1866 und 1870/71 genannt, von denen die letztere in 50000 Exemplaren verbreitet wurde. Von den Erben Johann Jakob Webers, seinen Söhnen und Enkeln, die seine Gründung weiter ausgebaut haben und würdig fortführen, wurde später vor allem das sich in immer größeren Mengen ansammelnde wertvolle Bildmaterial der Zeitschrift zu neuen selbständigen Ausgaben verwandt. So erschienen 1879 schon die „Meisterwerke der Holzschneidekunst", ferner „Bilder für Schule und Haus" mit Texten von A. Richter und E. Lampe, eine „Galerie schöner Frauenköpfe", „Meisterwerke der christlichen Kunst", ein „Album für Jagdfreunde" und viele andere, denen sich zuletzt noch die prächtigen „Kunstmappen" der Illustrierten Zeitung anschlossen. Es offenbart sich darin eine systematische Verlagsarbeit, die auch wirtschaftlich für das Unternehmen von großer Bedeutung war. Im selbständigen reinen Buchverlag, der sich ebenfalls durch große Reichhaltigkeit auszeichnet, überwiegen nicht minder die illustrierten Werke. Das illustrierte Buch spielte überhaupt seit der Mitte des XIX. Jahrhunderts im Buchhandel eine wachsende Rolle, und namentlich für den Vertrieb der teueren Prachtwerke bildeten sich ganz neue, eigene Methoden aus. Der Reisebuchhandel, der zugleich mit Abschlagszahlungen arbeitete, widmete sich ihnen mit besonderer Liebe. Aus der Arbeit Johann Jakob Webers verdient ferner noch hervorgehoben zu werden, welche Bedeutung er als Verleger dramatischer und dramaturgischer Werke hatte. Er verlegte Roderich Benedix, Eduard Devrient, Heinrich Laube, Otto Ludwig, S. J. Mosenthal, Robert Prutz und viele andere. Auch Richard Wagners „Ring der Nibelungen" und „Deutsche Kunst und deutsche Politik" sind in J. J. Webers Verlag erschienen. Außerdem eröffnete er mit dem ihm wesensverwandten genialen deutschen Volkswirt Friedrich List zusammen das „Nationalmagazin für Erfindungen, Entdeckungen und Fortschritte in Handel und Gewerbe". Immer war er so bemüht, Anregungen auszustreuen und der Volkserziehung zu dienen. Dazu sind endlich einige Unternehmungen zu nennen, die enger den Buchhandel angehen: Die „Zeitung für Buchhandel und Bücherkunde", die sich später in die „Preßzeitung" umwandelte, das „Bibliographische Jahrbuch", der „Deutsche Zeitungskatalog" und andere.

An Anerkennung hat es Johann Jakob Weber nicht gefehlt. Für Küglers „Geschichte Friedrichs des Großen" mit den 500 Bildern Adolf Menzels erhielt er, um nur einiges zu nennen, die preußische goldene Medaille für Kunst und Wissenschaft, für Poppigs „Naturgeschichte des Tierreichs", die in vier Bänden über 4000 Illustrationen enthielt, die österreichische. Aus Anlaß des Erscheinens des 50. Bandes der „Illustrierten Zeitung" verlieh ihm der Kaiser von Österreich das Ritterkreuz des Franz-Joseph-Ordens. An sich aber stand doch nach solchen äußeren Ehren sein Sinn nicht. Die Arbeit war ihm ohne das Genuß und Lebensluft. Richtig hat Bruno Eelbo sein Wesen getroffen, als er zum fünfundsiebzigjährigen Jubiläum der „Illustrierten Zeitung" 1909 schrieb:

> Durchschritt' er heute den weiten Arbeitsraum
> Und säh verwirklicht manchen stolzen Traum —
> Und festlich all die frohen Kränzewinder:
> Dem Alten würden wohl die Augen naß —
> Doch mahnend kläng' es dann: „Wozu denn das? —
> Kommt! — An die Arbeit! — Vorwärts, vorwärts, Kinder!"

Es steckte in Johann Jakob Webers Natur, wie Sommerlad gesagt hat, „vor allem ein ausgesprochen pädagogischer Zug, der nach vielen Seiten hin nach immer erneuter Auswirkung rang. Ihm folgend ist er, der sich selbst nie genug tun konnte, ein nimmer müder, oft nicht gerade gern gesehener Erziehungsmeister der deutschen Typographie und ein Vorkämpfer der Frakturschrift geworden". „Immer auf der Wacht, ein Feind aller Halbheit und aller Kompromisse, getrieben und erfüllt von dem Feuereifer des kühnen Draufgängers, durch Erfolg wie Mißerfolg in gleicher Weise gestrafft und gestählt, blieb er bis zu seinem Tode in der Mittagsstunde des 16. März 1880 die Seele und der Nerv seiner Schöpfung und trotz aller persönlichen Bescheidenheit und Selbstkritik eine herbe Herren- und Herrschernatur, den schroffen Alpenriesen des Schweizerlandes vergleichbar, dem er entstammte und dem er die Treue gewahrt bei all seinem Tun."



Anton Philipp Reclam

Anton Philipp Reclam

1807—1896

Die unbändige Unternehmungslust der ersten Jahrzehnte des XIX. Jahrhunderts führte auch im deutschen Buchhandel eine ganz neue Zeit herauf. Die technischen Fortschritte des beginnenden Maschinenzeitalters wurden geschickt ausgenutzt. Hellhörig spürte man den Bedürfnissen und Wünschen der aufwachenden Massen zunächst des Bürgertums nach, das, wirtschaftlich aufblühend, politisch seine Mündigkeit und größere Freiheit erkämpfend, unter den Nachwirkungen der allgemeinen Schulpflicht für den Buchhandel eine ganz andere Rolle zu spielen begann. Die Produktion ging mehr und mehr in die Breite, sich immer neue Gebiete mit Erfolg erschließend. Mit der Alleinherrschaft des gelehrten Buches war es vorbei.

Aber noch wirkte an allen Ecken und Enden die Ungeklärtheit der urheberrechtlichen Verhältnisse und das Fortbestehen veralteter Privilegienwirtschaft als Hemmnis und Fessel. Gerade die kühnsten, unternehmendsten Geister stießen hier für ihre Pläne auf lästige Schranken. Das galt in erster Linie für die auf allgemeine Volkserziehung und -bildung gerichteten Absichten. Insofern stellte die erste Hälfte des XIX. Jahrhunderts etwas noch Unvollkommenes, Halbes dar. Erst drei Jahre vor der politischen Einigung Deutschlands kam endlich die Erlösung. Sie brachte nicht nur Freiheit — das war nur die Wirkung nach der einen Seite —, sie brachte mehr noch: klaren, festen Rechtsgrund. Von nun an konnte der Buchhandel sich in sicheren Bahnen weiter entwickeln. Aus dem Gären und Drängen im allzu engen, geröllgefüllten Bett mit vereinzelten Vorstößen oft gar zu wilder Art wurde geordnete Arbeit. Mit Recht konnte Julius Springer als Vorsteher des Börsenvereins in der Hauptversammlung 1868 erklären: „Das Jahr 1867 bildet für die Geschichte des deutschen Buchhandels einen bedeutsamen Abschnitt. Tatsächlich hat damit der von der deutschen Gesetzgebung festgestellte Grundsatz nun Platz gegriffen, daß das Autorrecht während des Lebens des

Autors und darüber noch ein Menschenalter (30 Jahre) geschützt ist. Für Deutschland ist damit das Verlangen nach einem weitergehenden Schutze, nach einem ewigen Verlagsrechte, wohl für alle Zeiten beseitigt." „Die deutsche Literatur ist reich an Schätzen, welche der buchhändlerischen Spekulation ein großes Feld bieten; wenn sie zunächst auf die Massen zielend sich derselben mit Energie und Glück bemächtigt hat, so wird der deutsche Buchhandel doch auch der ernsteren Wissenschaft, welche an diese Schätze die kritisch sichtende Hand legt, seinen fördernden Schutz und seine Mittel zuwenden." Einer der ersten, der in diesem Sinne auf die Massen zielend sich der reichen Schätze der deutschen Literatur — aber nicht nur ihrer —, mit Energie und Glück bemächtigte und darauf ein ganz neues Unternehmen aufbaute, war Anton Philipp Reclam in Leipzig; war doch das Jahr 1867 zugleich das Geburtsjahr seiner Universalbibliothek, des Werkes, das den Namen Reclam in aller Welt bekannt gemacht und damit auch den Ruhm deutschen Buchhandels verbreitet hat.

An Anton Philipp Reclams Bahre ist das Schillerwort zitiert worden:

> Wer etwas Treffliches leisten will,
> Hätt' gern was Großes geboren,
> Der sammle still und unerschlafft
> Im kleinsten Punkt die größte Kraft!

Das war in der Tat das Motto seines Lebens. „Geduldige Ausdauer in der Ausführung des Großen verband er mit peinlicher Sorgfalt und eigener bewundernswerter Geschicklichkeit im Kleinen." Pünktlich und pflichttreu, streng gegen sich selbst, straff im Lehnstuhl sitzend noch am letzten Tage seines beschwerlichen Alters — so hat ihn der Sohn geschildert. Scherzend nannten die Freunde den kenntnisreichen Mann, der namentlich in den Naturwissenschaften wohl bewandert war, ihren Professor. Klarer Verstand, Geradheit, die zur Schroffheit werden konnte, zeichneten ihn mehr aus als Weichheit des Gemütes. So steht der Gründer des weltbekannten Unternehmens als scharf umrissene Persönlichkeit von durchaus eigenem Wert da.

Anton Philipp Reclam war im Jahre des Tilsiter Friedens 1807 als der älteste Sohn des Leipziger Buchhändlers Carl Heinrich Reclam geboren. Dessen Vater war Juwelier Friedrichs des Großen gewesen. Die Familie stammte aus Savoyen und hatte mehr als 150 Jahre in Genf gelebt, bis sie durch die Aufhebung des Edikts von Nantes unter Ludwig XIV., dem Sonnenkönig, von dort vertrieben wurde. Ein Teil der Angehörigen wanderte damals nach Irland aus; ein anderer Teil wandte sich, vom Großen Kurfürsten freundlich aufgenommen, nach Berlin, wo die Reclams in der französischen Kolonie hervorragende Stellungen einnahmen. Evangelische Glaubensfestigkeit und rühriger Fleiß zeichnete das Geschlecht aus, dessen Wahlspruch „Veilez sans peur", „seid wachsam

und furchtlos", lautet. Die meisten seiner Abkömmlinge waren Geistliche, Kaufleute, Künstler, Offiziere. Carl Heinrich Reclam, 1776 geboren, war der erste, der sich dem Buchhandel zuwandte. Er ging dazu nach Leipzig, und seine Buchhandlung widmete sich anfangs vornehmlich dem Vertrieb französischer Literatur. Verheiratet war er mit einer Tochter des berühmten Braunschweigischen Edukationsrats Campe, des Begründers der Braunschweigischen Schulbuchhandlung, die nachmals Friedrich Vieweg, ebenfalls ein Schwiegersohn Campes, übernahm. 1844 ist Carl Heinrich Reclam gestorben.

Anton Philipp erlebte als sechsjähriger Knabe die Völkerschlacht bei Leipzig mit. Mancherlei Erinnerungen an Geschehnisse jener Zeit hafteten lebendig in seinem Gedächtnis. Schaudernd hatte er mit angesehen, wie in den Kampftagen auf Leiterwagen Massen von Toten aus den in Lazarette umgewandelten Kirchen fortgeschafft wurden. Von der väterlichen Wohnung am Markt aus hatte er dann die Flucht der Franzosen verfolgt. Er sah hinter ihnen her Kosaken und Baschkiren auf ihren flinken, struppigen Pferden in die Stadt eindringen. Einer der fremden Reiter bat den Knaben um den Apfel, den dieser gerade verzehren wollte. Philipp warf ihn dem Kosaken zu, der ihn zur Freude des Jungen in seiner spitzen Mütze auffing und gleich mit seinem nicht weniger hungrigen Rößlein teilte. Es kennzeichnet den Mann, daß er diese Szene unauslöschlich im Gedächtnis behielt und noch kurz vor seinem Tode in die damals erscheinende Familiengeschichte ausdrücklich nachtragen ließ. Nach beendeter Schulzeit, die er mit Roderich Benedix, seinem späteren Autor, teilte, ging Anton Philipp Reclam 1823 als Lehrling nach Braunschweig in die Firma Friedrich Vieweg & Sohn, dessen Inhaber ja sein Oheim war. Er erlernte dort den Buchhandel sowohl wie den Buchdruck.

Die Viewegsche Buchhandlung war eine der berühmtesten ganz Deutschlands. Friedrich Vieweg, 1761 in Halle geboren, hatte nach dem Willen seiner Eltern Theologe werden sollen. Doch er zog den Kaufmannsberuf vor, den er in Magdeburg erlernte. Nach Halle zurückgekehrt, lernte er dort den großen Berliner Verleger Friedrich Nicolai kennen, und dieser bestimmte ihn, Buchhändler zu werden. Vieweg lernte in der altbekannten Buchhandlung des Waisenhauses zu Halle und ging danach als Gehilfe nach Hamburg. Dort schloß er Freundschaft mit Hoffmann, bei dem auch Friedrich Perthes tätig gewesen ist. Durch Hoffmann trat Vieweg in Beziehungen zu dem Braunschweigischen Edukationsrat Campe, dessen Neffe nachmals Teilhaber Hoffmanns wurde. Von 1784 war Vieweg in Berlin tätig, wo er 1786 ein eigenes Geschäft eröffnete. Er wurde einer der Verleger unserer Klassiker. Neben vielen anderen waren Herder, Wieland, Voß, die beiden Schlegel, die beiden Humboldt seine Autoren. Goethe überließ ihm sein deutschestes Werk, das Epos „Hermann und Dorothea". Vieweg brachte aber auch zahlreiche Werke der französischen und deutschen Literatur

heraus, desgleichen musterhafte Schulausgaben der bedeutendsten lateinischen Klassiker. 1799 war er auf Wunsch des Herzogs Karl Wilhelm Ferdinand von Braunschweig dorthin übergesiedelt. Er kaufte zugleich die Druckerei von J. W. Kircher, der mit seinem Verlag nach Goslar übersiedelte, und übernahm die Braunschweigische Schulbuchhandlung von seinem Schwiegervater Campe. Friedrich Vieweg war einer der wenigen deutschen Buchdrucker und Verleger, die damals auf ein dezentes, geschmackvolles Äußere ihrer Erzeugnisse Wert legten. Insofern verdankt ihm die neuere deutsche Typographie sehr viel.

1825, noch in den letzten Jahren der Tätigkeit Philipp Reclams in der Firma, nahm Friedrich Vieweg seinen Sohn Eduard als Teilhaber auf. Dieser war 1813 als Freiwilliger mit zu den Fahnen geeilt, hatte aber krankheitshalber bald wieder seinen Abschied nehmen müssen. Nach zweijähriger Tätigkeit bei Hoffmann & Campe in Hamburg, zu denen er ja in verwandtschaftlichen Beziehungen stand, hatte sich Eduard Vieweg nach Frankreich und England begeben. In Paris lernte er Justus Liebig kennen, den später so berühmt gewordenen Chemiker, und schloß enge Freundschaft mit ihm. Den Aufenthalt im Ausland benutzte er im übrigen vornehmlich zur Erweiterung seiner buchgewerblichen Erfahrungen. Aus Paris brachte er eine eiserne Presse mit, aus England eine der ersten Columbiapressen, die nach Deutschland kamen. Auf die letztere erwarb er zugleich ein Patent, das er dann durch die Eisenhütte in Sorge im Harz verwerten ließ. Sie lieferte die Pressen für zahlreiche deutsche Druckereien. Nach Braunschweig zurückgekehrt, errichtete er 1876 auf einem Gut in der Nähe mit seinem Bruder zusammen auch eine Papierfabrik. Gestützt auf diese technischen Betriebe arbeitete er erfolgreich in den Bahnen seines Vaters weiter, hat er gleichfalls viel für die Förderung und Vervollkommnung des Buchgewerbes getan. Angeregt wohl von seinem Freunde Liebig, der zugleich sein Autor wurde, hat er den Verlag nach der technisch-naturwissenschaftlichen Richtung ausgebaut, in der er noch heute eine führende Stellung innehat. Eduard Vieweg hat auch im Börsenverein der deutschen Buchhändler eine hervorragende Rolle gespielt und an der Lösung der gemeinsamen Berufsfragen tätig mitgewirkt. Als er 1869 starb, ging die Firma auf seinen Sohn Rudolf über, der das Erbe der Väter würdig weiterführte. Nach seinem Tode übernahm die Leitung zunächst seine Witwe, eine Tochter des Hauses Brockhaus, später sein Schwiegersohn Bernhard Tepelmann. Dessen Witwe wandelte die Firma neuerdings in eine Aktiengesellschaft um.

Die Firma Vieweg & Sohn war gewiß geeignet, dem jungen Philipp Reclam wertvolle Eindrücke mitzugeben. So war er wohl vorbereitet, als er 1827 nach Leipzig zurückkehrte und sich dort nun mit 21 Jahren selbständig machte. Mit einem Kapital von 3000 Talern, das ihm sein Vater vorstreckte, erwarb er am 1. April 1828 das in der Grimmaischen Straße in Leipzig gegenüber dem Naschmarkt gelegene „Literarische Museum", eine mit einer Leihbibliothek und

einem „Journalistikum" verbundene Verlagsbuchhandlung. Das Museum war ein Sammelpunkt der damaligen Gelehrten und Literaten Leipzigs. Der Verkehr mit ihnen vermittelte dem jungen Inhaber mancherlei Anregungen, mancherlei Freundschaften. Heinrich Laube, ebenfalls ein Autor, wurde dadurch, daß Reclam in freundschaftlicher Eigenmächtigkeit eine von Laube mehr zum Scherz verfaßte Theaterrezension im Leipziger Tageblatt zur Veröffentlichung bringen ließ, dem Theater zugeführt. Mit den ersten Ersparnissen — es waren 30 Taler — begann Reclam mit einer Übersetzung aus dem Französischen eine eigene Verlagstätigkeit. Um sich ihr ganz widmen zu können, verkaufte er 1827 das Literarische Museum. 1839 erwarb er mit Unterstützung einiger Freunde eine Druckerei. Zunächst betrieb er nur Lohndruck in fremdem Auftrag. Da er dabei aber schlechte Erfahrungen machte und allerlei Verluste erlebte, stellte er die Druckerei mehr und mehr ausschließlich in den Dienst eigener Verlagsunternehmungen, die nun größeren Umfang annahmen.

Ein bestimmtes Verlagsprogramm lag zunächst nicht vor. Es erschienen Werke mannigfaltiger Art. Immerhin gab es namentlich nach dem Revolutionsjahr 1848 solche, die das Mißfallen Metternichs erregten, mit dem Erfolg, daß der gesamte Verlag Reclam wie der Otto Wigands den österreichischen Buchhändlern verboten wurde. Das war für das junge Unternehmen ein harter Schlag. Wie aber so oft Glück sich im Unglück findet, so waren doch auch hier die weiteren Folgen segensreich. Reclam wandte sich unter dem Eindruck des Metternichschen Verbotes, vielleicht in Erinnerung an die Unternehmungen, die er bei Vieweg einst kennengelernt hatte, für die nächsten Jahre dem Verlag stereotypierter Ausgaben der griechischen und lateinischen Klassiker zu. Die Erfindung der Stereotypie hatte ja inzwischen für diese Arbeiten wesentlich verbesserte Bedingungen geschaffen. Im Zusammenhang damit brachte Reclam neben anderen Werken verschiedener Art nach einiger Zeit eine Shakespeare-Übersetzung zu dem unerhört billigen Preis von 1½ Talern heraus. Da sie glänzend einschlug, faßte er ins Auge, durch Veranstaltung einer Ausgabe der einzelnen Dramen in Heften zu je zwei Silbergroschen — hier taucht dieser Preis zuerst auf — die Verbreitung noch zu erweitern. Außerdem sollten in derselben Weise auch die andern Klassiker der Weltliteratur herausgebracht werden. Die Stunde dafür war gekommen. Denn am 1. November fielen die bisherigen Schutzrechte für die über 30 Jahre toten deutschen Klassiker. Der an Shakespeare erprobte Gedanke konnte also auf andere Werke erweitert werden. So entstanden die Reclamschen billigen Klassikerausgaben. So entstand aber auch die Universalbibliothek mit ihren Heften anfangs zu zwei Silbergroschen, später zu 20 Pfennigen. Sie wurde eröffnet mit Goethes „Faust", dem Lieblingsbuch Philipp Reclams.

Der Gedanke einer solchen Bibliothek war nicht absolut neu. Es gab vorher bereits Groschenbibliotheken, auch lieferungsweise erscheinende. Aber im Zeitalter

des Nachdrucks genossen diese meist sehr schlecht ausgestatteten, in der Regel nur dürftige Auszüge bietenden Unternehmungen nicht eben den besten Ruf. Der zünftige Buchhandel stand ihnen nicht nur mit Mißtrauen, sondern geradezu in feindlicher Abneigung gegenüber. Mit dem Jahre 1867 aber war die Bahn für ein ganz anderes Vorgehen frei. Der Gedanke ist dann auch nach Reclam in mannigfacher Weise variiert worden. Es erschienen im Laufe der Zeit mancherlei Sammlungen. In derselben Entwicklungsrichtung liegen außerdem die zahlreichen Reihenunternehmungen, die zum Teil ebenfalls Einheitsbandpreise haben. In dem Umfang aber und in der Konsequenz wie von Reclam in seiner Universalbibliothek ist doch wohl nirgends vorgegangen worden.

Das buchhändlerisch Interessanteste an der Idee ist nicht die Einstellung auf umfassenden Inhalt und auf Erfassung einer möglichst großen Käuferschaft durch absolut niedrigen Preis, vielmehr die durchgeführte Einheitskalkulation. Ist auch der Preis auf den Bogen abgestellt, also auf eine gleichbleibende Einheit von Papierumfang, Druck- und Buchbinderarbeit, so bleibt für die Kalkulation doch bestehen, daß, namentlich nach der Aufnahme honorarpflichtiger Erscheinungen, nicht alle Hefte wirklich gleich belastet sind. Sehr wesentliche Unterschiede ergeben sich aus der Gängigkeit. Die Umschlagsperioden sind durchaus verschieden, und zwar so sehr, daß selbst zusammengefaßte typenverwandte Gruppen in sich noch beträchtliche Spannungen aufweisen dürften. Das wirkt sich auch auf die Vertriebsorganisation aus und stellt mithin an die technische und die kaufmännische Durchbildung des Betriebs erhebliche Anforderungen. Dazu kommt, daß selbst in der Ausstattung Wandlungen eintraten. Die ersten Hefte waren auf billigstem holzhaltigen Papier gedruckt. Später ging Reclam zu dauerhafterem Druckpapier über. Anfangs erschienen die Hefte ungeheftet. Nachdem das aufgehört hatte, ließ Reclam noch an Stelle der Draht- die Fadenheftung treten. Das übliche fast im ganzen Buchhandel sonst ist nun die durchaus individuelle Preisbemessung für jedes Werk einzeln. Wohl bilden sich gewisse Normalpreise durch die Konkurrenz heraus. Man kann ungefähr abschätzen, was der Bogen eines Werkes dieser oder jener Art noch kosten darf, wenn es absatzfähig bleiben soll, und wie demnach die Herstellung einzurichten ist. Die Kunst der Kalkulation besteht aber gerade darin, die Lage für das einzelne, bestimmte Werk innerhalb dieser Grenzen noch möglichst günstig zu gestalten. Das entfällt hier, wo der Preis von vornherein feststeht und die Niedrigkeit des Preises selbst bestenfalls überhaupt nur mit Schwankungen nach Pfennigen, ja Pfennigbruchteilen zu rechnen gestattet. Die Kalkulation muß sich hier vielmehr auf den Gesamtbetrieb und seinen Gesamtumsatz einstellen. Unter diesen Umständen leuchtet aber ein, wie stark das Ergebnis beeinflußt werden kann, je nachdem die Einzelunternehmung den Erwartungen entspricht oder nicht. Ein geringes Abweichen von der als normal angenommenen Erfolgsquote bei einer größeren Anzahl von

Einzelheften, ein wiederholter Mißgriff bei der Auswahl von Neuausgaben kann bereits die Kalkulation wesentlich beeinflussen. Es ist deshalb doppelt bewunderungswürdig, daß Reclam bis zum Währungsverfall an dem ursprünglich festgesetzten Einheitspreis hat festhalten können. Allerdings war das schon vor dem Kriege an die äußerste Grenze des Erträglichen gekommen. Der Währungszusammenbruch hat natürlich auch seine Kalkulation über den Haufen geworfen. Sofort nach Wiederherstellung festerer Verhältnisse kehrte man aber zu dem alten Grundsatz zurück. Freilich mußte der völlig veränderten Allgemeinlage insofern Rechnung getragen werden, als der Einheitspreis von 20 auf 25 Pfennige heraufzusetzen war. Darin spricht sich der Vermögensverlust der deutschen Gesamtwirtschaft, ja der ganzen Weltwirtschaft infolge des Weltkrieges mit aus. Überall ist eben die Kaufkraft des Geldes gesunken und der Warenpreis entsprechend gestiegen. Vor allem drücken sich darin die verteuerten Herstellungskosten aus.

Daß Reclam nicht erfolglos gearbeitet hat, daß mithin sein Grundsatz richtig war, hat das ständige Wachsen des Unternehmens ganz aus der eigenen Kraft heraus bewiesen. Was heute als Firma Reclam dasteht, ist im wesentlichen mit den 20-Pfennig-Heften der Universalbibliothek verdient worden. Dazu gehörte allerdings auch, daß die technischen Betriebe des Hauses gleichfalls aufs beste für die von ihnen erforderten Leistungen ausgebaut und durchorganisiert wurden. Die Umsatzsteigerung allein hätte nicht ausgereicht. Die Betriebsleistung mußte in sich erhöht werden durch Ausstattung der menschlichen Arbeitskräfte mit immer leistungsfähigeren Maschinen. Nicht der einfache Ersatz der Menschen durch Maschinen kam in Frage. Die Zahl der Beschäftigten wuchs ja noch immer. Im Jahre des fünfzigjährigen Bestehens der Universalbibliothek 1917 waren gegen 500 Arbeiter in dem Unternehmen tätig. Ihre Gesamtleistung war aber über dieses Anwachsen ihrer Kopfzahl um ein Vielfaches mehr gesteigert worden, indem ihnen vermehrte und vor allem verbesserte Maschinen zur Bedienung gestellt waren.

Die Absatzziffern der Universalbibliothek sind ein deutlicher Spiegel für die Bildungsinteressen weitester Kreise unseres Volkes. Georg Witkowski hat anläßlich des fünfzigjährigen Jubiläums der Universalbibliothek 1917 eine Zusammenstellung über die erfolgreichsten Nummern veröffentlicht, in der es heißt:

„An ihrer Spitze steht Schiller mit seinem ‚Wilhelm Tell‘, von dem bis jetzt (November 1917) 2300000 Stück verkauft wurden, eine Zahl, die schwerlich für irgendeine Ausgabe eines andern Dichterwerks ihresgleichen finden wird. Herder, Lessing und Wieland erreichten eine Verbreitung von mehr als 3000000 Bänden, die paar Hefte Eichendorffs und Mörikes kamen auf fast 700000 und Hebbel, dessen Volkstümlichkeit erst mit dem Anfang des XX. Jahrhunderts erwachte, hat es trotzdem bereits auf 750000 gebracht. Erstaunlicher

noch erscheint es, daß von den alten Denkmälern germanischen Geistes gewaltige Mengen hergestellt werden mußten: von der „Edda" 124000, vom „Nibelungenlied" 313000, von der „Gudrun" 183000, während die Gesamtzahl für dieses Gebiet der älteren deutschen Literatur in immer steigenden Auflagen bis zu 3000000 gelangte, darunter fast 400000 Bände lutherscher Schriften. Das enge Bündnis des deutschen und des antiken Geistes gibt sich darin kund, daß von den griechischen und römischen Klassikern die fast unglaubliche Zahl von 8½ Millionen Bänden verkauft wurde, wahrlich ein stolzes Zeugnis für das Volk der „Barbaren". Wie ernst dieses Volk sich mit den großen Fragen der Weltanschauung, mit den letzten Dingen befaßt, bezeugt die Tatsache, daß die großen Philosophen von Plato bis zu Wundt in der Universalbibliothek mit über 100 ihrer Hauptwerke vertreten sind und daß deren Gesamtabsatz weit über 5 Millionen Bände beträgt. Noch höher als die philosophische Literatur ist die geschichtliche und kulturgeschichtliche gestiegen: auf über 6 Millionen Bände. Freilich zeigt sich an den einzelnen Ziffern dieser Abteilung nur zu deutlich, daß es den Deutschen wirklich, wie so oft beklagt worden ist, an politischem Sinn mangelt. Fichtes „Reden an die deutsche Nation" haben es in über 40 Jahren kaum auf 100000, „Bismarcks Reden", diese Meisterstücke genialer Staatsklugheit und rhetorischer Form, in zwanzig Jahren auf kaum 80000 Bände gebracht. Ebenso bezeichnend für unsere Eigenart ist es, wenn den großen Leistungen fremder Völker begeisterte Anerkennung durch innigste Aneignung gespendet wird. Von Shakespeares Dramen sind fast 4 Millionen durch die Universalbibliothek verbreitet worden, Byron erscheint mit fast 300000, Dickens mit fast 1½ Millionen. Kann es uns nach diesen Zahlen nicht überraschen, wenn Dante es auf 150000 Bände gebracht hat, so übersteigt es doch wieder alle Erwartung, daß Corneille 200000, Molière über 750000 und Racine 260000 erreicht haben. Erstaunlich hoch stiegen auch die Absatzzahlen der großen russischen Schriftsteller: Dostojewski (nur drei Werke) auf 259000, Gorki (sechs Werke) auf 420000, Tschechow auf 333000 und Turgenjeff und Tolstoi jeder auf über eine Million. Die höchste Ziffer unter allen Ausländern aber erklomm der Norweger Henrik Ibsen: er erreichte, obwohl seine letzten Werke der Universalbibliothek nicht einverleibt wurden, den Gipfel von 4500000 Bänden. Jedesmal, wenn wieder ein Tausend der Bändchen sich rundet, feiert die Universalbibliothek dies durch das Erscheinen der Schöpfung eines der besten lebenden deutschen Dichters. Nr. 1000 zierte Paul Heyses Name, Nr. 2000 Wilhelm Raabes, Nr. 3000 der Wilhelm Jensens, Nr. 4000 der Peter Roseggers und Nr. 5000 der Otto Ernsts. Den höchsten Preis errang unter diesen fünf Edlen der steierische Poet mit über 300000 Abdrücken seiner kleinen bezeichnenden Auswahl; aber die andern blieben nicht allzuweit hinter ihm zurück, da die Gesamtzahl der fünf Bändchen der Universalbibliothek bis jetzt 1250000 beträgt."

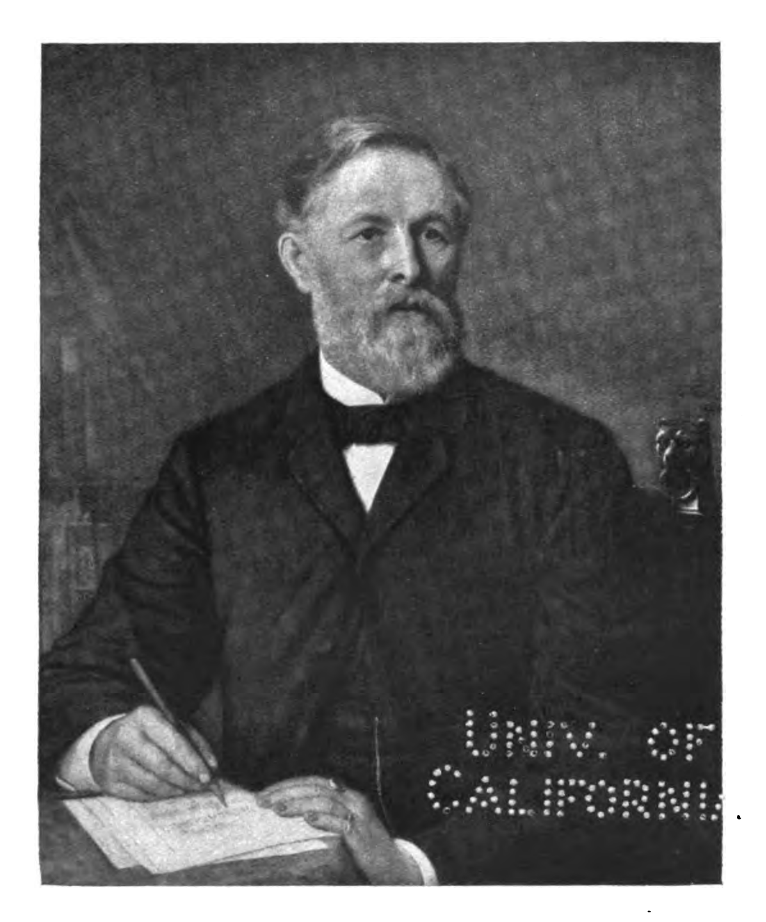
Dazu wäre ergänzend noch zu bemerken, daß für die einzelnen Absatzziffern die Verwendbarkeit der betreffenden Nummern, z. B. im Schulunterricht oder als Theatertextbücher nicht ohne Einfluß gewesen ist. Ist das bei der Beurteilung in Betracht zu ziehen, so zeigt es zugleich wieder ein weiteres Gebiet, auf dem Reclam mit seiner Gründung Erfolge zu erzielen vermocht hat.

Diese Verbreitungsziffern sind zugleich ein Beweis dafür, wie sich die Universalbibliothek auch im Buchhandel durchgesetzt hat, der ihr zunächst wenig wohlwollend gegenüberstand, ja Reclam anfangs ein baldiges Scheitern seines Unternehmens prophezeien zu können gemeint hatte. Der alte Hugenottensproß hat sich aber nicht irremachen lassen und hat sich durchgesetzt. Das Sortiment kann von dem Vertrieb von 20-Pfennig-Heften allein natürlich nicht leben. Man hat einige Jahre vor dem Kriege an Hand des Gesamtumsatzes der Universalbibliothek ermittelt, daß dem deutschen Sortiment jährlich rund etwa eine Million Mark Reingewinn aus dem Verkauf von Reclambändchen blieb. Da man damals mit etwa 10000 Vertriebsstätten in ganz Deutschland rechnen kennte, entfielen also auf die einzelne Buchhandlung im Durchschnitt rund 100 Mark. Das entsprach, wenn man der einfachen Rechnung halber einen — sicherlich aber nur in seltenen Fällen tatsächlich erreichten — Gewinnsatz von 10 Prozent annimmt, einem Umsatz von 1000 Mark im Jahr. Der Buchhändler mußte mit anderen Worten 5000 Bändchen oder damals etwa die ganze Universalbibliothek in je einem Stück einmal verkaufen, um jenen bescheidenen Betrag als Gewinn verbuchen zu können. Gewiß bedurfte es dafür keiner besonderen Vertriebsanstrengungen; denn die Universalbibliothek ist bekannt und wirbt selbst für sich. Aber die reine Verkaufsarbeit für die 5000 Hefte ist doch, namentlich wenn man die Nachbestellung mit ins Auge faßt, so umständlich und belastend, daß der Gewinn kaum noch ins Gewicht fallen kann. Wenn trotzdem das deutsche Sortiment sich für den Absatz der Reklamhefte so tatkräftig eingesetzt hat, so beweist das, wie gut es den in dem ganzen Unternehmen steckenden Volksbildungsgedanken erkannt hat und wie gern es sich opferfreudig in den Dienst solcher Ideen stellt. Freilich beweist eine solche Prüfung, daß der in der Universalbibliothek verwirklichte Gedanke nicht ohne weiteres auf die gesamte Buchproduktion übertragbar ist. Es gilt vielmehr auch hier (ohne daß dies der Reclamschen Gründung irgendwie Abtrag tun kann) der alte Horaz-Spruch: Est modus in rebus, sunt certi denique fines, quos ultra citra nequit consistere rectum. Gerade aber in der Einzigartigkeit der Universalbibliothek liegt ja mit ihr Reiz sowohl wie ihre Größe.

Dafür spricht nicht minder die Anerkennung, die sie im Auslande gefunden hat. „Wie oft", schrieb Elisée Reclus in „l'Humanité nouvelle" einmal, „haben wir Franzosen bedauert, daß wir nichts haben, was der Universalbibliothek an die Seite gestellt werden kann!" In der Neuyorker „World" aber hieß es 1896 in einem Nachruf für die Begründer der Universalbibliothek: „Der Erfolg eines

Mannes wie Reclam erklärt besser als irgend sonst etwas die zunehmende Größe des deutschen Reiches!" England hat die Universalbibliothek offen nachgeahmt. Darüber schrieb Howard Wilford Bell an Reclam: „Separat sende ich Ihnen einen Prospekt über unser Unit Library-Unternehmen, mit dem wir englischen Lesern den gleichen Dienst zu leisten beabsichtigen, wie Sie ihn Ihren Landsleuten schon so viele Jahre hindurch gewährt haben." „Wir betrachten Sie als den Pionier auf diesem Gebiete, und es dürfte Sie daher wohl interessieren, zu erfahren, daß der Verleger der Unit Library auch der ‚Englische Reclam' genannt wird."

Von Anfang an wirkte am Aufbau der Universalbibliothek der einzige Sohn des Gründers mit, Hans Heinrich Reclam, den der Vater 1863 in die Firma eingestellt und 1868 als Teilhaber aufgenommen hatte, nachdem er bei Hinrichs in Leipzig gelernt und bei Orell Füßli & Co. in Zürich und bei Muquardt in Brüssel und Genf als Gehilfe gearbeitet hatte. Seit dem Tode Philipp Reclams 1896 leitete er die Firma allein. 1904 aber nahm er seine beiden Söhne Dr. Ernst und Hans Emil Reclam als Teilhaber an seine Seite. 1920 ist auch er gestorben. Im Jahre 1896 hatte er zur Universalbibliothek als Hauszeitschrift das „Universum" von Alfred Hauschild in Dresden erworben. Der Gleichklang im Namen war ihm wertvoll genug, um dafür einen verhältnismäßig sehr hohen Preis zu bieten. Damit bewies er beachtenswertes Verständnis für die Werbewirkung und -bedeutung derartiger Dinge schon zu einer Zeit, als man ihnen im Buchhandel sonst wohl noch nicht zu großen Wert beimaß. Getäuscht aber hat er sich in der Wirkung nicht. Beide, Universalbibliothek und Universum, tragen nun den Namen Reclam, und beide sichern ihm Beachtung im ganzen Universum.



Karl Joh. Ruprecht

1821—1898

Es gehört zur Tragik dieser irdischen Welt, daß Neues sich nicht gestalten kann, ohne daß Altes Platz zu machen genötigt würde. Nicht immer ist das Neue das Bessere. Aber dem Alten gegenüber beruft es sich stets darauf, daß alles, was bestehe, nur wert sei, daß es zugrunde gehe. Klagen und Jammern ändert daran nichts. Es muß wohl so sein, soll es Leben geben. Wer es mit Würde trägt, bleibt wahrhaft Sieger. Der Wandel vollzieht sich nie in raschem Bruch. Langsam rinnt der Sand im Stundenglas. Erst ist das Mehr auf der einen Seite. Einen Augenblick sind beide gleich. Dann wächst unaufhaltsam die andere. Umwendend kann das Spiel von neuem beginnen. Das Interesse ist zumeist nur der wachsenden Menge zugewandt. Man sollte doch aber den verrinnenden Sand nicht verachten. Nur was er gibt, läßt drüben mehr werden, und erst sein letztes Körnlein bringt der werdenden Stunde die Vollendung. Immer hat das Morgen recht, aber es lebt davon, daß das Gestern bis zum letzten Heute opfernd seine Pflicht erfüllt.

Auch in der Entwicklung des deutschen Buchhandels im vergangenen Jahrhundert ist der unverkennbare Wandel in den Jahren nach der Reichsgründung von den Neubildungen und Fortschritten der vorangehenden Jahrzehnte heraufgetragen worden. Ihr Werden und Wachsen verfolgt man in erster Linie, um den Schlüssel zur neueren Zeit zu finden. Fast mit Befriedigung stellt man fest, wieviel Altes und Überlebtes fortgeräumt wurde. Mitleidig spricht man von Lobrednern der alten Zeit und meint dann zugleich, sie nicht mehr recht ernst nehmen zu brauchen, wenn sich Stimmen erheben, die für die Erhaltung alter Sitten und Bräuche eintreten. Romantik kann auch nicht beanspruchen, die Zeit aufhalten zu wollen. In diesem Sinne konnte beim Beginn der von Adolf Kröner zum Erfolg geführten Reformbewegung tatsächlich mancher Einspruch abgetan werden. Alles das darf aber nicht hindern, doch immer wieder festzustellen, wie-

viel Gutes und Vorbildliches der neuen Zeit zum Opfer gefallen ist. Es ist ein ganzer Typ deutscher Buchhändler mit der älteren Zeit für immer entschwunden. Weil dem so ist, muß man ihn suchen und wenigstens in der Erinnerung festhalten. Denn auch heute noch kann man mancherlei von ihm lernen. Sein moralischer Geist kann noch heute Vorbild sein, mögen sonst gleich alle Lebensbedingungen für ihn fehlen.

Der ältere deutsche Buchhandel ausgesprochenen Charakters war mit dem Universitätsleben aufs innigste verquickt. Hier, und zwar namentlich an den älteren, kleineren Universitäten, blühte er in ganzer Kraft und Eigenart. Wie sich der Charakter der Universitäten selbst aber in den letzten Jahrzehnten wandelte, so ging unabwendbar die Zeit jenes älteren Buchhandels dahin. In Göttingen an der berühmten hannoverschen Hohen Schule war Karl Joh. Friedr. Wilh. Ruprecht der letzte, der nach bestandenem Buchhändlerexamen am 1. Januar 1848 durch Allerhöchste Kabinettsorder zum Universitätsbuchhändler ernannt und mit eidlicher Verpflichtung unter die Universitätsverwandten aufgenommen wurde. Daß er so der letzte war, ist schon von symbolischem Gehalt. Sein ganzes Wirken und Erleben aber ist nicht minder Denkmal einer Zeit, die nicht mehr ist. Zugleich jedoch ist seine Persönlichkeit vor allem der Art, daß sich um sie nicht nur Erinnerungen ranken, sondern daß von ihr mehr vielleicht noch die Kraft ausgeht, die im Enkel der Väter bestes Erbe wieder lebendig zu machen vermag.

Karl Ruprecht war am 13. September 1821 zu Göttingen geboren. Sein Vater Adolf war seit 1816 Inhaber der Buchhandlung, die 1735 auf Veranlassung des Gründers und nachmaligen ersten Kurators der damals eben entstehenden Universität in Göttingen von Abraham van den Hoeck errichtet worden war, einem geborenen Holländer, der zuvor in seiner Heimat sowie in London und Hamburg Buchhandel und Buchdruck betrieben hatte. Seine Witwe hatte später die Firma ihrem aus Schleusingen in Thüringen stammenden Geschäftsführer Günther Ruprecht, dem Großvater Karls, vererbt. Um sie ganz in sein Eigentum zu bringen, hatte der allerdings die Göttingische reformierte Kirche und die Universität mit dem reichlich hohen Betrag von 30 000 Talern Gold abfinden müssen. Der Universitätsanteil floß der Professoren-Witwenkasse zu, die damit ihre sichere finanzielle Grundlage erlangte. Die Firma Vandenhoeck & Ruprecht aber hatte lange mit der Abtragung der Schuld zu tun. Jener Günther Ruprecht war es übrigens, bei dem sich Friedrich Perthes zunächst um eine Lehrstelle bewarb und nicht angenommen wurde, weil er nicht richtig — amo — konjugierte. Er heiratete 1788 erst in dem sehr hohen Alter von 60 Jahren die Tochter eines Weimarer Gelehrten. Die Trauung vollzog Herder. Günther Ruprechts Sohn Adolf trat schon 1812 in um so jugendlicherem Alter in den heiligen Ehestand. Da mußte er sich von seinem damaligen Landesherrn, dem König Jérome, erst besondere Erlaubnis erbitten. Ein rechtlich denkender, freimütiger, echt

deutscher Mann, hielt er 1839 mit seinem Urteil über seines Landesherrn Ernst August Verfassungsbruch und die damit zusammenhängende Vertreibung der Göttinger Sieben nicht zurück. Das kostete seine Firma das Recht auf portofreie Beförderung ihrer Postsachen, das ihr ursprünglich verliehen und verbrieft worden war. 1861 starb er als rüstiger, arbeitsfroher Siebziger an den Folgen einer mißglückten Operation. Schon 1848 hatte er seinen Sohn Karl als Teilhaber in die Firma aufgenommen, nachdem sein Schwager 1844 ausgeschieden war.

Adolf Ruprecht hatte seinem Sohn und Erben eine vortreffliche Ausbildung zuteil werden lassen. Die Erziehung des sehr aufgeweckten Jungen scheint einige Schwierigkeiten gemacht zu haben, namentlich der noch sehr jugendlichen Mutter. In der Schule ist es jedenfalls zunächst offenbar nicht gut gegangen. Daran mögen aber die Schulverhältnisse ein gut Teil Schuld gehabt haben, erzählte doch Karl Ruprecht später, daß er als Mathematiklehrer einen früheren Friseur gehabt habe, der zwar für das Fach sehr begabt gewesen sei und auch studiert habe, der aber ebensowenig Disziplin in der Schule hätte halten können wie der naturwissenschaftliche Lehrer. So entschloß sich der Vater Ruprecht, seinen Sohn 1834 zum Pastor Steinmetz nach Meiningen in Pension zu geben. Dieser, als Pädagoge, Theologe und Mensch bedeutend, später Generalsuperintendent, erwartete, in dem neuen Zögling einen durchtriebenen Schlingel zu finden und betrachtete dessen einwandfreies Benehmen anfangs infolgedessen mit einem gewissen Mißtrauen. Aus einem erhaltenen, umfangreichen Briefwechsel mit dem sorglichen Vater geht aber hervor, wie angenehm er sich binnen kurzem enttäuscht sah. Er rühmte das persönliche Verhalten, den scharfen Verstand und Fleiß seines Zöglings und stellte bald fest, daß er in seinen Kenntnissen außerordentliche Fortschritte mache. Zum 100. Jubiläum der Firma schrieb er dem Vater, daß er die feste Überzeugung habe, in Karl ihm einen würdigen, hervorragenden Nachfolger zu erziehen.

Steinmetz' ganze Persönlichkeit war von entscheidendem Einfluß auf die Entwicklung des empfänglichen Knaben. In Moringen schloß dieser zugleich eine für das ganze Leben dauernde Freundschaft mit dem Künstler-Theologen Rudolf Rocholl, der nach 60 Jahren im Vorwort des 2. Bandes seiner nun längst vergriffenen „Philosophie der Geschichte" des alten Freundes mit folgenden Worten gedachte: „Es ist mir eine besondere Genugtuung, auch hier wieder mit meinem alten Freunde, Herrn Karl Ruprecht, dem Chef der Verlangshandlung, für die Herausgabe zusammen arbeiten zu können. Wir haben einst als Knaben zu Moringen unter den Weiden gemeinsam Schiffe den Bach hinabgleiten lassen. Lassen wir denn in Gottes Namen auch dies Fahrzeug vom Stapel."

Im Jahre 1836 kam Karl Ruprecht in die Buchhandlung von J. C. B. Mohr in Heidelberg, dem Begründer der gleichnamigen Firma in Tübingen, in die Lehre. Nur schweren Herzens hatte sich der Vater entschlassen, den Fünfzehnjährigen in eine für die Zeit der Postkutsche so weite Ferne zu schicken. In einem dem Sohn

mitgegebenen Briefe legte er dem „Freund und Gönner", zu dem er das größte Vertrauen hatte, seinen Jungen ganz besonders ans Herz und bat ihn, über sein sittliches Verhalten und die Ausbildung in und außer dem Geschäft sorgfältig zu wachen. In der Tat kam der jugendliche Lehrling in eine strenge Zucht. Er hat aber doch diese Zeit in der schönen Neckarstadt in angenehmster Erinnerung behalten. Mit lebhaftem Interesse für die Natur begabt, stand er oft vor Sonnenaufgang auf, um in die nahen Wälder zu gehen und dank des guten Verhältnisses zu den dortigen Forstbeamten auch schon der Jagd obzuliegen. Nach vollendeter Lehrzeit ging Karl Ruprecht als Gehilfe in die Heroldsche Buchhandlung noch Hamburg, wo er bis zum Jahre 1844 weilte, also noch den großen Brand miterlebte. Sein Prinzipal Nolte erschien bei aller seiner Tüchtigkeit dem jungen Blut allzu engherzig, und gegen Schluß der Hamburger Zeit ist es anscheinend öfter zu Zusammenstößen gekommen, namentlich wegen der langen Hamburger Geschäftszeit. Besonders verhaßt war dem naturliebenden, sonst fleißigen Gehilfen die Sonntagsarbeit. Auch über das Ausgehen an den Wochentagen bekam er öfter etwas zu hören, nachdem sich ihm in Hamburg und seiner Umgegend eine ganze Reihe angesehener Häuser geöffnet hatten. Zu Freunden gewann Ruprecht dort seine Kollegen Sauerländer und Hertz, später Verleger, der eine in Frankfurt, der andere in Berlin, sowie Meißner, dessen Sohn Otto sein letzter Lehrling werden sollte.

Bei einem Besuche Wiener Buchhändler in Hamburg lernte Karl Ruprecht Gerold kennen, und diese Bekanntschaft führte am 1. Oktober 1844 zu seinem Eintritt in dessen noch heute berühmte Firma, die damals während langer Jahrzehnte unstreitig die erste im Wiener Buchhandel gewesen ist. Der Wiener Aufenthalt war die Glanzzeit der Wanderjahre Ruprechts, von denen er den Seinen oft leuchtenden Auges erzählte. Die vormärzlichen Zustände konnten ihn und seine dortigen Freunde Sauerländer, Adolf Marcus (Bonn) und Hermann Rost (Leipzig) wenig bedrücken. Immerhin wurde der sehr temperamentvolle junge Mann an einem Montag von Herrn Gerold aufs ernsteste ermahnt, sich in der Öffentlichkeit vorsichtiger zu äußern. Bei einer Stellwagenfahrt zum Landhause einer befreundeten Familie hatte einer der vielen Spitzel Worte Ruprechts aufgefangen, die, so harmlos sie waren, leicht zu einer Bestrafung und Landesverweisung hätten führen können. Stets fleißig und pflichtgetreu im Berufe, immer aber zugleich darüber hinausstrebend, fand der fein gebildete und gewandte Norddeutsche auch in Familien aus dem Kreise der Universität freundliche und gastfreie Aufnahme. Sein Sinn für Kunst und Literatur wurde in diesem Verkehr weiterentwickelt.

Im Jahre 1847 kehrte Karl Ruprecht dauernd nach Göttingen zurück und wurde, wie schon erwähnt, am 1. Januar 1848, zufällig genau hundert Jahre nach Eintritt des ersten Ruprecht bei Abraham Vandenhoeck, Teilhaber seines Vaters. Seine Tätigkeit machte sich sofort bemerkbar, da er alsbald an die Aus-

führung umfassender verlegerischer Pläne ging. Das Interesse für Bibliographie war in der Firma herkömmlich. Schon Günther Ruprecht gab lange vor Heinsius und Kaiser einen in vier Bänden erschienenen Universal-Katalog (1785 bis 1797) heraus, der so ziemlich alles brachte, was vor nunmehr rund 130 Jahren im Handel war. Adolf Ruprecht bearbeitete wohl durch 20 Jahre, bis 1834, einen Halbjahrskatalog nach Art des Hinrichsschen, der, zunächst für das eigene Sortiment bestimmt, auch von den hauptsächlichsten hannoverschen Buchhandlungen damaliger Zeit in Partien bezogen und verbreitet wurde. Karl Ruprecht nun hatte richtig erkannt, daß ein großer Mangel an Fachkatalogen bestehe. So begründete er unter den Titeln: „Bibliotheca theologica", „Bibliotheca philologica", „Bibliotheca historica" usw. systematisch geordnete Halbjahrsverzeichnisse für Geschichte und Geographie, für Medizin, Naturwissenschaften, Philologie und Theologie, die ihn durch 50 Berufsjahre begleiteten, während der juristische und technische Katalog sich nicht hielten. Den theologischen und den medizinischen Katalog bearbeitete er selbst, nötigenfalls unter Hinzuziehung fachlicher Hilfe. Die anderen wurden von vornherein durch Fachleute bearbeitet, aber die Ausführung überwachte er auch hier stets noch selbst. Diese Bibliographien, die die gesamte Weltliteratur umfaßten, waren durch sorgfältige Bearbeitung ausgezeichnet und fanden sehr große Verbreitung, vor allen Dingen im Auslande. In großen Ballen gingen sie an Firmen aller Kulturländer, namentlich an die deutschen. Es war eine für den Buchhandel und die Wissenschaft gleich wichtige Kulturarbeit im wahren Sinne des Wortes, die Karl Ruprecht erst gegen Ende der achtziger Jahre mehr und mehr an seinen Sohn Gustav abgegeben hat. Sie beherrschte ihn nur zu sehr. Oft seufzte die Gattin: „Wenn nur die verwünschten Kataloge erst aus dem Hause wären und er nach Gastein abreisen könnte!" Seit Mitte der achtziger Jahre begann ein starker Rückgang des Unternehmens, hauptsächlich wohl, weil viele Zeitschriften anfingen, ihren Lesern Bibliographien zu übermitteln und die allgemeinen Bibliographien mehr ausgestaltet wurden. Die letzte Bibliotheca erschien in Karl Ruprechts Todesjahr. Im Anschluß an die Halbjahrskataloge kamen noch je zwei Bände der „Bibliotheca chemica", die Jahre 1840—70 umfassend, und der „Bibliotheca theologica" für die Jahre 1830—1862 heraus, beide bearbeitet von Zuchold.

Neben diesem Lebenswerk, das in seiner Eigenart ein Zeichen der Zeit war, harrten aber des jungen Buchhändlers weitere bedeutende Aufgaben, die er bis 1861 mit dem noch rüstigen Vater teilte. Das Sortiment von Vandenhoeck & Ruprecht war das bedeutendste der Universität. Es vermittelte vor allem auch ausgedehnte Lieferungen an kleine Buchhändler und Buchbinder durch die ganze Provinz. Diese Verbindungen waren durch das Portofreiheitsprivileg der Firma natürlich sehr begünstigt, wurden aber auch nach dessen Aufhebung (im Jahre 1839) noch lange Jahrzehnte gepflegt. Vor allem jedoch

galt es, den ererbten Verlag in seiner Blüte zu erhalten. Dieser „akademische" Verlag umfaßte damals und noch auf Jahrzehnte hinaus alle Zweige der Wissenschaft, aber mehr und mehr wurde die Theologie zum Hauptgebiet. Den natürlichen Rückhalt des Verlags bildete die Göttinger Universität.

Der Verkehr mit den Autoren unter den Professoren brachte mancherlei Erlebnisse angenehmer und weniger angenehmer Art. Auch der deutsche Universitätsprofessor jener Tage war ja noch ein anderer als der heutige. So war Heinrich Ewald, der aufrechte, scharfkantige Niedersachse, der bedeutendste Alttestamentler seiner Zeit, der Typus eines Autors, dessen Eigenart wohl einem Verleger schlaflose Nächte bereiten konnte. Obwohl er als einer der Göttinger Sieben seinerzeit von Ernst August aus Göttingen vertrieben war, wohin er erst 1848 zurückkehren durfte, hing er in unwandelbarer Treue am Welfenhause und war nach 1866 mit Haß gegen Preußen erfüllt, dem er auch von der Reichstagstribüne mehr als einmal Ausdruck verlieh. Bei einer neuen Auflage seiner berühmten „Dichter des Alten Bundes" benutzte er die Einleitung zu heftigen Ausfällen gegen Preußen, die ihn und den Verleger mit dem Staatsanwalt in Konflikt zu bringen drohten. Darüber kam es zu bösen Auseinandersetzungen. Noch jetzt besitzt die Firma ein von Ruprecht überschriebenes Bündel „Grober Briefwechsel mit Ewald". Aber auch im Geschäftszimmer kam es zwischen den beiden zur Heftigkeit neigenden Männern zu lebhaften Auftritten, die zuweilen damit endeten, daß der berühmte Professor krachend die Tür zuschlug und davonging. Mit einigen Milderungen ist tatsächlich diese umfangreiche wunderliche Einleitung zu einem alttestamentlichen Kommentar veröffentlicht worden. Ein andermal weigerte sich Ewald, eine zweite Auflage eines gangbaren Buches herauszugeben. Nach einigen Tagen kam er aber wieder: „Ich habe mich anders besonnen. Die Welt könnte schlechtere Bücher lesen." Ein anderer Verfasser von Bedeutung war der Göttinger Professor der Liturgik und praktischen Theologie, Ludwig Schöberlein. Da er meist um die Mittagsstunde kam, wurde er der Familienschreck. Wollte der Besuch gar kein Ende nehmen, so wurde eins der zahlreichen Kinder mit einer umgebundenen Serviette ins Kontor geschickt, um an die Essenszeit zu erinnern.

Karl Ruprecht hatte lebhaftes Interesse für alle öffentlichen und gemeinnützigen Bestrebungen. So war es kein Wunder, daß er im Jahre 1848 längere Zeit nicht nur Verleger, sondern auch Herausgeber der zunächst von Ernst Bock redigierten „Freien Blätter aus Göttingen" wurde, einer gemäßigt demokratischen Zeitschrift, die aber schon mit ihrer 33. Nummer ein Ende fand. Im 5. und 6. Jahrzehnt des Jahrhunderts gab er lange Jahre eine dreimal in der Woche erscheinende Zeitung, das „Göttinger Unterhaltungsblatt" heraus. Es war bei geringem Umfang in seiner Art musterhaft und ist noch heute nicht minder interessant zu lesen. Namentlich verstand es sein buchhändlerischer Herausgeber,

für einen Unterhaltungsstoff zu sorgen, mit dem die Romane und Novellen der heutigen Tagespresse nicht in Wettbewerb treten können.

Im Jahre 1866 zog sich die hannoversche Armee in Göttingen zusammen. Ein furchtbarer Mangel an Voraussicht und Vorbereitung offenbarte sich. Bei Vandenhoeck & Ruprecht versorgte man sich erst mit Karten, und es mußten noch neue Karten durch ausgesandte Gehilfen von den Verlegern beschafft werden. Gleich an Ort und Stelle, im Privatkontor, berieten sich dann die hannoverschen Generalstabsoffiziere, so daß einmal, als besonders laut gesprochen wurde, Ruprecht die Herren darauf aufmerksam machen mußte, daß man in dem offenen Laden alles verstehen könne. Diese Wolke rauschte aber vorüber, und der Übergang zu Preußen war geschäftlich nicht allzu schwer. Auch das Jahr 1870/71 blieb ohne erheblichen Einfluß auf das Geschäft. Kein Wunder, daß Ruprecht, als später die Söhne zu verschiedenen Zeiten die Möglichkeit und die Wirkung eines neuen Krieges in Erwägung zogen, im Optimismus der Erfahrung meinte, daß auch ein neuer Krieg ohne großen Einfluß auf den Verlag bleiben werde.

Eine schwere Krankheit in den Jahren 1872/73 brachte Karl Ruprecht eine bittere Erfahrung, die ihm, dem unbedingt rechtlichen, treu ehrlichen, besonders hart traf. Sein langjähriger Sortimentsleiter Peppmüller, ein hervorragend tüchtiger Buchhändler, aber eine amerikanisch rücksichtslose Natur, verließ ihn damals unerwartet und gründete wenige Häuser weiter eine eigene Buchhandlung. Doch der Lohn blieb nicht aus. Als Peppmüller schon 10 Jahre später starb, erwarb Karl Ruprecht den wohl abgerundeten sprachwissenschaftlichen Verlag, der den eigenen vorteilhaft ergänzte und in der Folgezeit noch weiter entwickelt worden ist. Er konnte der Worte Josephs gedenken: Ihr gedachtet es böse mit mir zu machen, aber Gott gedachte es gut zu machen. Im Jahre 1887 nahm er seine beiden Söhne, Dr. Wilhelm Ruprecht und Gustav Ruprecht, als Teilhaber ins Geschäft. Seinen Hoffnungen und Erwartungen entspricht, daß heute bereits zwei Ruprechts der fünften Generation in der mit dem Geschäft verbundenen Buchdruckerei und im Verlag tätig sind; ein dritter befindet sich noch auf der buchhändlerischen Wanderschaft.

Während der schweren Erkrankung Karl Ruprechts im Jahre 1872/73 wurde übrigens das Sortiment als „Akademische Buchhandlung" abgezweigt und verkauft. Allzuviel lastete auf dem Manne, zumal auch schwere Sorge und Verantwortung im weiteren Familienkreise ihn dauernd bedrückten. Überall aber setzte er seine Kraft voll ein. Selbst in Nebendingen ließ er ungern andere für sich arbeiten, da ihm niemand genau genug arbeiten konnte. Schon in seiner Handschrift prägte sich sein Wesen deutlich aus. „Sie ist nicht leicht lesbar, und man merkt ihr an, wie die sich jagenden Gedanken der Feder vorauseilen", schreibt einer seiner Schüler, Otto Meißner in Hamburg. Hätte er sich überwinden können, mehr abzugeben, so hätte er bei seinem scharfen, kritischen Ver-

stande, seiner großen Auffassungsgabe und seiner Unermüdlichkeit noch weit Größeres leisten können. Das aber war die damalige Art, an sich selber zuerst die größten Anforderungen zu stellen. Buchhändlerische Ehrenämter hat der fast sein Leben lang überlastete Mann nicht dauernd bekleiden können, obwohl er großes Interesse auch für die allgemeinen Angelegenheiten des Buchhandels stets bewiesen hat. Zur. Ostermesse ist er über 50 Jahre regelmäßig gereist. Als er das erstemal hinkam, erzählte er, führte ihn sein Vater in einen großen Raum, der hauptsächlich mit Remittentenpaketen angefüllt war, und sagte: „Hinter dem Berg steht dein Bett. An das kannst du kommen, wenn du durch Auspacken der Pakete Platz geschaffen hast.“ In den Ostermessesitzungen hat er selten gesprochen. Wenn er aber sprach, hatte er stets das Ohr der Anwesenden. Denn aus ihm sprach der ganze sittliche Ernst eines festen, in sich ausgeglichenen Charakters, eines Mannes von altem Schrot und Korn, der sich seiner Verantwortung vor Gott und Menschen bewußt war und seinen Beruf im Sinne Martin Luthers betrachtete. Seine Persönlichkeit war allen regelmäßigen Besuchern der Messe in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts wohlbekannt.

Am 1. Januar 1898 zeigte Karl Ruprecht seinen Söhnen ein Glückwunschschreiben seines früheren ersten Sortimenters, des damaligen Herausgebers des Börsenblattes, Evers. „Er wünscht mir Glück zum Abschluß einer 50jährigen Selbständigkeit“, sagte er. „Wir müssen doch morgen im Geschäft nachsehen, ob er recht hat!“ Es sollte nicht dazu kommen. Tatsächlich aber hatte Karl Ruprecht am 31. Dezember, als die Sylvesterglocken läuteten, noch ganz allein in seinem Geschäftszimmer verblieben, den letzten Federstrich, genau nach Verlauf einer 50jährigen buchhändlerischen Selbständigkeit, getan. Wenige Tage darauf starb er während einer Operation, die ihm Erleichterung schaffen sollte. Die nachfolgende Untersuchung ergab, daß die Nieren so gut wie aufgezehrt waren. Die Ärzte standen vor einem Rätsel, welche außerordentliche Willenskraft den Mann unter diesen Umständen noch aufrecht erhalten hatte, so daß er bis wenige Tage vor seinem Tode noch täglich einige Stunden geschäftlich tätig sein konnte. Auf dem Grabe des niemals ruhenden Mannes stehen die Worte Augustins: Tu fecisti nos ad te, inquietumest cor nostrum, donec requiescat in te.



Emil Strauß

Emil Strauß

1845—1903

Als sich Oskar von Hase 1906 an die Veröffentlichung eines Lebensbildes seines drei Jahre zuvor verstorbenen Freundes Emil Strauß machte, schrieb er u. a. im Vorwort:

„Bei dem vorliegenden ersten Versuche zeitgenössischer Lebensbeschreibung eines deutschen Buchhändlers kommen erstmalig die inneren Kämpfe des Buchhandels im neuen Reiche, wie sie auf eine reizbare, tatkräftige Natur in Stoß und Gegenstoß gewirkt haben, ungezwungen zur Darstellung. Auch aus diesem Grunde ist es wohl nicht unberechtigt, wenn mit tatkräftiger Unterstützung der edlen Gattin des Heimgegangenen und auf Wunsch treuer Kollegen und Mitkämpfer sein Leben auch weiteren Kreisen, zumal seinen Berufsgenossen, dargeboten wird. Ihm ist einst in jungen Jahren das Leben der Buchhändlerfamilie Koberger in Nürnberg, die erste deutsche Buchhändler-Doktorarbeit, zugeeignet worden. Dieses wackere Geschlecht stand mit beiden Füßen fest auf mittelalterlichem Boden, doch lohnte sich's, von ihrem beherrschenden Standpunkte den Buchhandel beim Heranbrausen einer neuen, umgestaltenden Zeit, des Humanismus und der deutschen Reformation, mit ihren Augen zu überblicken. Sollte es jetzt, wo vier Jahrhunderte nach dem alten Buchhändler Anthoni Koberger wieder eine neue Zeit heraufgezogen ist — eine neue staatliche Ordnung, eine neue Weltanschauung —, weniger willkommen sein, den in dieser Zeit aufgekommenen Buchhandel mit den Augen eines modernen Buchhändlers, der diese neue Zeit als ein Lebensideal erfaßt und sie mit erkämpft hat, zu beschauen, mit seinen eigenen Worten zu schildern? Der, dem dieses Gedenkbuch gilt, war kein allseitig anerkannter, volkstümlicher Heerführer des Gesamtbuchhandels wie in den ersten Dutzend Jahren des Kampfes der Schwabe Adolf von Kröner, der Altersvorsteher des deutschen Buchhandels... Als temperamentvoller Freischarenführer im Geistes- und Wirtschaftskampfe der neuen Zeit und später

als weitsichtiger Generalstäbler aber sucht der rheinische Berufsgenosse seinesgleichen."

In diesen Worten ist knapp die Stellung Emil Strauß' in der Entwicklung des neueren deutschen Buchhandels durchaus zutreffend umrissen, seine Bedeutung und sein Wesen anschaulich gekennzeichnet.

Emil Strauß entstammte einer Kaufmannsfamilie und hatte am 18. August 1845 in Köln das Licht der Welt erblickt. Sein Vater, aus Schwaben gebürtig, ein Bruder des berühmten Verfassers des „Leben Jesu", David Strauß, war an einer Zuckerraffinerie beteiligt und in guten Verhältnissen. Freilich vermochte er nicht mehr die sich damals anbahnende Umstellung der Zuckerindustrie vom Rohr- auf den Rübenzucker mitzumachen. Er verließ Köln, und das Geschäft wurde später verkauft. Emil verbrachte seine Schulzeit in Öhringen, wo er zusammen mit einem Vetter, dem Sohn David Strauß', untergebracht war, dann in Frankfurt a. M. und in Darmstadt. Als die Entscheidung in der Berufswahl fallen mußte, war es der Onkel David Strauß, der auf den Buchhandel hinwieß. Emil kam zu Moritz Diesterweg, dem jungen Besitzer der alten J. Chr. Hermannschen Buchhandlung auf der Zeil in Frankfurt, in die Lehre. Das geistige Leben auf wissenschaftlichem Gebiet, das für den Sortimenter in erster Linie Interesse hatte, war damals in Frankfurt nicht sonderlich rege. Immerhin lernte Strauß in der Handlung, die nebenbei auch Inseratenvermittlung und Spielwarenhandel betrieb, auch einen Verlag angegliedert hatte, dank der glücklichen Anlagen des Inhabers mancherlei. Die inzwischen verwitwete Mutter lebte ebenfalls in Frankfurt, und zu ihrem Geselligkeitskreise, in dem auch der Sohn sich gern bewegte, gehörte unter anderem der Verfasser des Struwelpeter, der Mediziner Dr. Heinrich Hofmann.

Die erste Gehilfenstellung führte Strauß nach Bonn zu Adolf Marcus, einem hochangesehen Buchhändler noch ganz der alten Schule. Die Handlung hatte die besten Beziehungen zur Universität, als Verlag sowohl wie als Sortiment, pflegte aber auch Verbindungen nach den belgischen Großstädten, die Strauß bald auf Geschäftsreisen kennen lernte. Der Eintritt in diese Firma war für sein ganzes weiteres Schicksal entscheidend, wurde er doch später der Nachfolger des kinderlosen Inhabers. Hier fand er auch in Oskar von Hase, der gleichzeitig dort Lehrling war, einen treuen Freund fürs ganze Leben. Dazu kam ein großer weiterer Freundeskreis namentlich jüngerer Akademiker, der sich später für den Verleger nicht ohne Nutzen erwies, zunächst aber seinen Gesichtskreis zu erweitern und seine Kenntnisse fürs Leben zu vertiefen half. Nach dem Kriege von 1866, in dem Emil Strauß wie der Onkel David ganz auf seiten Preußens stand, strebte er nach der Hauptstadt des neuen Norddeutschen Bundes und fand auch in C. H. Schröders Buch- und Kunsthandlung bei Hermann Kaiser Anstellung. Der Aufenthalt in dieser Firma wurde von bestimmendem

Einfluß auf seine Entwicklung und seine spätere eigene Betätigung. Hier wohl wurde sein Interesse für den Kunstverlag geweckt, den Kaiser, obwohl vornehmlich als Sortimenter tätig, besonders pflegte. Hier auch lernte er die Bedeutung der neuen Eisenbahnverbindungen für den Buchvertrieb kennen, hatte Kaiser doch, um die darin liegenden Möglichkeiten auszunutzen, zunächst gemeinsam mit seinem Freunde Müller, ein besonderes Kommissionsgeschäft gegründet. Auch Kaisers Interesse für das Bildungs- und Lesebedürfnis der kirchlichen Gemeinde und für die Aufgaben der Volksbildung kehrte in Strauß' eigener späterer Wirksamkeit wieder. Hermann Kaiser spielte außerdem neben Julius Springer in der Berliner Korporation der Buchhändler namentlich als Autorität auf dem Gebiet des Urheberrechts eine hervorragende Rolle. Zugleich hatte sich dieser schon früh auf dem Gebiete der Rabattfrage und des neueren Antiquariatsbuchhandels schriftstellerisch betätigt, Fragen, die später für Strauß' Wirken ebenfalls so bedeutungsvoll wurden. Im Sortiment erlebte er die ersten Erfolge der damals eben frei gewordenen Klassiker. „Der Buchhandel bringt viel Neues und Prachtvolles auf den diesjährigen Weihnachtstisch", schrieb er nach Hause, „und zum ersten Male auch für die wenig bemittelten Leute; es ist wirklich erfreulich, in welch ungeahnten Massen die Klassiker gekauft werden. Wir selbst beziehen Schiller, Goethe, Lessing immer hundertweise und verkaufen sie durch bloßes Ausstellen im Fenster. Mehrere Verleger solch billiger Ausgaben haben in wenigen Tagen Auflagen von 500000 Exemplaren verkauft."

An anregendem, bildenden Verkehr hat es dem jungen Buchhändler auch in Berlin nicht gefehlt. Durch den Onkel war er im Lewaldschen Haus eingeführt worden. Dadurch wieder öffnete sich ihm das Haus des bekannten Berliner Verlegers Franz Duncker, wo er u. a. mit Dohm, dem Redakteur des Kladderadatsch, mit Spielhagen und Rodenberg zusammentraf. Aber auch mit jüngeren Berufsgenossen gewann er Fühlung. Zwar der damalige „Krebs", die Vereinigung jüngerer Buchhändler, sagte ihm nicht zu. Dafür bildete er aber mit dem jungen Hans Reimer von der Weidmannschen Buchhandlung und mit Paul Parey eine lustige Tafelrunde und schloß mit ihnen eine Freundschaft, die ebenfalls fürs Leben hielt und später noch von Bedeutung wurde. Sie trieben viel gemeinsam Lektüre. Damals arbeitete sich Strauß, wie er in einem Brief besonders betont, privatim auch in die doppelte Buchführung ein, da sie in allen größeren Verlagsgeschäften als unentbehrlich eingeführt sei. „Wir Sortimenter behelfen uns", setzt er hinzu, „der größeren Zeitersparnis wegen mit der einfachen, aber es fangen doch schon einzelne an, die doppelte bei sich einzuführen."

Obwohl sich dem jungen Gehilfen auch in Berlin Zukunftsaussichten eröffneten, strebte er doch nach dem Auslande, um erst noch mehr von der Welt zu sehen. Freilich vergeblich. Er landete schließlich in der bekannten Antiquariats-

handlung von Joseph Baer in Frankfurt a. M. Die Vornehmheit des Geschäftslokals, die Großartigkeit des Betriebs, aber auch die rein kaufmännisch-spekulierende Art, mit der das Ganze, auch das Sortiment, betrieben wurde, machten einen tiefen Eindruck auf ihn. Er bekannte gern, daß er hier ganz besonders viel gelernt habe. Doch der Trieb nach dem Auslande blieb. Er hoffte auf Paris und schlug deshalb auch den Vorschlag des Freundes Reimer ab, in Berlin gemeinsam ein auf eine Wissenschaft zu spezialisierendes Sortiment zu gründen — wohl das erste Auftauchen dieses heute wieder besonders in den Vordergrund gerückten und inzwischen vielfach verwirklichten Gedankens. Allein da übermittelte Oskar von Hase dem Freunde die Anfrage des alten Marcus, ob der einstige Gehilfe nicht die Handlung übernehmen wolle. Strauß zauderte nicht lange. Am 1. Juli 1870 ging das Sortiment Adolf Marcus in Bonn für 45000 Mark in seinen Besitz über. 22 Jahre hat er es betrieben und vermochte in dieser Zeit den Umsatz von 70000 Mark auf 195000 Mark zu steigern. Das genügt zum Beweis für den Erfolg seiner Arbeit.

In dem Kaufvertrag hatte Adolf Marcus dem Nachfolger hinsichtlich verlegerischer Betätigung gewisse Beschränkungen auferlegt. Das bewirkte zweifelsohne mit, daß Strauß sich vornehmlich dem Sortiment widmete. Er hat dann aber doch auch einen nicht unbedeutenden Verlag aufgebaut. Während der letzten Jahre seines Lebens widmete er sich nach Abgabe des Sortiments an seine Gehilfen Röhrscheid und Ebbecke sogar nur noch ausschließlich diesem Zweige des Buchhandels. Er begann seine verlegerische Tätigkeit mit der Herausgabe eines Werkes aus der Feder seines Onkels David. Das Zustandekommen dieses Unternehmens gelang nicht ohne Schwierigkeit. David Strauß hatte ja ältere Beziehungen zu anderen Verlegern, und er sowohl wie sein Neffe betrachteten das Verhältnis zwischen Verleger und Autor als ein ganz persönlich-intimes. Der eine brachte es nicht fertig, ohne weiteres von seinem bisherigen Verleger fortzugehen, der andere nicht, einem Kollegen einen Autor abspenstig zu machen. Mit größter Peinlichkeit wurde vielmehr eine völlig korrekte Lösung erstrebt. Später war dann Emil Strauß bemüht, das ganze Lebenswerk seines Oheims in seinem Verlag zu vereinigen. Es gelang ihm trotz seiner beschränkten Mittel, und er hat emsig für die Verbreitung der Werke seines Autors gewirkt, zumal er damit zugleich seiner eigenen Überzeugung entsprechen konnte.

Zunächst besorgte er die gesamte Verlagsarbeit fast ganz allein. Die Aussichten für den Verlag beurteilte er stets sehr kritisch. Ihm graute vor allem vor der Überproduktion, die er auch als Sortimenter spürte. „Die unausbleibliche Krisis im deutschen Verlagsgeschäft ist nun da," schrieb er 1886, „und wer nicht auf ganz festen Beinen steht, mag sich vorsehen. Die Sorglosigkeit, mit der die Mehrzahl kleiner und großer Verleger in den Tag hinein verlegten,

rächt sich wohl überall bitter. Also zeitig einlenken, konzentrieren und auf dem bescheidenen, aber festen Fundamente langsam, vorsichtig weiterbauen." Konzentration strebte er selbst vor allem in dem Sinne an, daß er seinem gesamten Verlagswerk die Richtung einer einheitlichen, durch den Namen David Strauß gekennzeichneten Weltanschauung gab. Dem entsprach vor allem, daß er der Verleger Ernst Häckels wurde, dessen „Welträtsel" namentlich einer seiner größten verlegerischen Erfolge wurde, dem er sich aber auch mit besonderer Liebe widmete. Von der großen Ausgabe wurden in einem Jahr 10000 Stück abgesetzt. Es erschienen gleichzeitig mehrere Übersetzungen in fremde Sprachen. Eine billige englische zum Preis von nur 50 Pfennig wurde in drei Monaten in 30000 Exemplaren verbreitet. Das nahm Strauß zum Anlaß, auch eine deutsche billige Volksausgabe zu veranstalten. Da er jedoch Honorar zu zahlen hatte, außerdem besseres Papier als das der englischen Ausgabe verwandte und, um den Charakter des Buches zu erhalten und das Werk nicht als Broschüre erscheinen zu lassen, einen steifen Umschlagkarton wählte, konnte er den Preis nicht billiger als mit 1.00 Mark ansetzen. Es war auch das noch erstaunlich billig. Erst wenn mehr als 10000 Stück abgesetzt wurden, waren die Kosten gedeckt, und nur die Möglichkeit des Wiederdrucks von Stereotypplatten eröffnete überhaupt die Aussicht auf Gewinn. Der Erfolg aber war überraschend. Die erste Auflage war bereits am Tage des Erscheinens ausverkauft. In drei Monaten waren 50000 Stück abgesetzt, drei Jahre später über 200000. Auf Grund vor allem der Bonner Universitätsbeziehungen baute dann Strauß auch einen wissenschaftlichen Verlag auf und kaufte zur Ergänzung manche Werke aus anderen Verlagen hinzu. Eine landwirtschaftliche Abteilung gab er allerdings bald wieder auf. Das Hauptwerk verkaufte er seinem Freunde Parey in Berlin, der seine Firma ja zum führenden landwirtschaftlichen Spezialverlag entwickelte, wie sie als solcher noch heute unter der Führung von Artur Georgi in hoher Blüte steht. Emil Strauß war übrigens auch der Verleger von Carmen Sylva. Vor allem aber betrieb er einen ansehnlichen Kunstverlag, in dem zahlreiche Originalschöpfungen namhafter Künstler erschienen. Seine Autoren schätzten ihn sehr hoch und widmeten ihm nach seinem Ableben ehrende Nachrufe. Der Verlag ging dann in der Hauptsache an Alfred Kröner in Stuttgart über.

Aber die eigentliche Bedeutung Emil Strauß' für die Entwicklung des Buchhandels lag doch nicht auf verlegerischem Gebiet, sondern in seiner Tätigkeit als Sortimenter. Die Anfänge seiner Selbständigkeit fielen in die Zeit des deutsch-französischen Krieges und waren infolgedessen nicht leicht. Er machte nach seinen Erfahrungen in Berlin und bei Baer manches anders als sein Vorgänger und früherer Lehrherr. „Mancherlei innere und äußere Reformen habe ich eingeführt und arbeite daran weiter", schrieb er gleich in den ersten Wochen.

„So gelang es mir mit einigen, wenig kostspieligen Änderungen meinem Lokal eine ganz andere Form zu geben, so daß ich jetzt, ohne gerade elegant eingerichtet zu sein, mich überall sehen lassen kann. Herr Marcus, der in solchen Dingen eben gar kein Geschick hat, wundert und freut sich darüber am meisten." Allein infolge der Kriegswirren blieben die Kunden zunächst aus. Eine gewisse Belebung erzielte das Geschäft, als nach Sedan kriegsgefangene französische Offiziere in großer Zahl nach Bonn kamen. Sie kauften Grammatiken, Wörterbücher, auch manchen sonstigen Ladenhüter. Nach dem Kriege nahm die Handlung einen raschen Aufschwung und überstand auch das Krisenjahr 1873 ohne Anstand. Auf Grund des Abschlusses für das Jahr 1875 konnte Emil Strauß der Mutter stolz mitteilen, sein Sortimentsumsatz sei nun viel höher als zu den besten Zeiten bei Marcus, nachdem er die ersten Jahre bedeutend hinter jenem zurückgeblieben war. Sein Absatz erstreckte sich nicht nur auf Bonn, sondern bis nach Belgien, Holland und England. Seinen Vertriebskatalogen sah man aber auch die darauf verwandte Liebe und Sachkenntnis an.

Allein gerade bei seinen Bemühungen, das Geschäft zu heben, mußte er mehr und mehr erkennen, daß die Zeiten dem alten Sortimentsbetrieb nicht mehr günstig waren und im Grunde ganz andere Geschäftsmethoden zu verlangen schienen. Die Jahre der Reichsgründung brachten im ganzen eine gewaltige Umwälzung. Technische Fortschritte und wirtschaftlicher Aufschwung hatten eine ungeheure Vermehrung auch der buchgewerblichen Produktion im Gefolge. Die Flut der neuen Bücher schwoll unermeßlich an. Die Neuordnung der Nachdrucksmöglichkeiten und der Urheberrechtsverhältnisse gab der vermehrten Produktion zugleich einen anderen Charakter. Es änderte sich aber auch die Einstellung der Bücherkäufer. War früher jeder Professor bestrebt gewesen — und Emil Strauß war ja Universitätsbuchhändler —, sich eine eigene Privatbibliothek für seine Wissenschaft in möglichster Vollkommenheit aufzubauen, so entfiel das mehr und mehr, weil der einzelne die Flut der Neuerscheinungen gar nicht mehr zu bewältigen vermochte, außerdem aber die mit größeren Mitteln ausgestatteten öffentlichen Bibliotheken einsprangen. Der Sortimenter wurde davon anfänglich noch nicht direkt stärker betroffen. Er spürte den Umschwung zunächst nur in Gestalt vermehrter Remittenden und dadurch anwachsender Arbeits- und Unkostenlast. Bald aber kam der wahre Schaden nach. Die remittierten Bücher des Verlagsgeschäfts sträubten sich gegen die einfache Makulierung. Früher war dieses Schicksal nicht gar zu unerträglich gewesen, zahlte man damals selbst für Makulatur doch ganz annehmbare Preise. Das Zeitalter des Holzpapiers entwertete aber auch Makulatur so sehr, daß man erst noch andere Versuche machte, die darin steckenden Werte irgendwie zu realisieren. Aufs Lager aber mochte der Verleger die Remittenden nicht nehmen, der Fracht- und Lagerspesen wegen. So setzte hier das sogenannte moderne

Antiquariat, der Rest- und Ramschbuchhandel ein. Konnte man aber oft schon wenige Wochen nach dem Erscheinen einer Neuigkeit hier das Werk zu wesentlich billigeren Preisen oder, wie es tatsächlich geschah, ohne Veränderung des Ladenpreises mit größtem Rabatt erstehen, so war natürlich dem regulären Sortiment jede gesunde Arbeitsmöglichkeit genommen. Die Krise verschärfte sich noch infolge der Verbesserung der Verkehrsbedingungen durch Post und Eisenbahn, die die ohnehin stark bevorzugten Zentralplätze des Buchhandels, namentlich Leipzig und Berlin, instandsetzte, dem Provinzsortiment die allerschärfste Konkurrenz zu machen durch rücksichtslose Unterbietung und Gewährung allerhöchster Rabatte.

Das war die Lage, der sich auch Emil Strauß gegenüber sah. Die Folgerung, die weite Kreise des Sortiments aus diesen Verhältnissen zogen, war, daß man nach Schutz gegen die Schleudereien, wie man es nannte, rief. Das Rabattunwesen sollte beseitigt werden. Emil Strauß verkannte die Bedeutung dieser Forderung nicht. Aber sein nüchterner Blick sah zunächst keine Möglichkeit, wie sie durchzusetzen sei. Im vollen Vertrauen auf die eigene Kraft zog er daher eine ganz andere Folgerung. Er sah in dem, was ein Perthes als den besonderen Vorteil für das Sortiment betrachtet und zur Grundlage für den Aufbau seines Geschäftes benutzt hatte, kein reines Glück. Die Bedingtlieferungen ermöglichten zwar die Gründung eines Sortimentsbetriebs mit verhältnismäßig sehr geringen Mitteln. Gerade das aber vermehrte, namentlich seit Einführung der Gewerbefreiheit, die Konkurrenz bis zur Unerträglichkeit. Ebenso litt darunter die kaufmännische Einstellung und Gewissenhaftigkeit des Sortimenters. Vor allem erlahmte angesichts der sich immer rascher übersteigernden Produktion die Vertriebsenergie für eine Ware, die dem Sortimenter ja nicht gehörte und für ihn kein Risiko bedeutete. Emil Strauß glaubte die Zukunft des deutschen Buchhandels gefährdet, wenn es nicht gelang, ihm stärkeres Verantwortlichkeitsgefühl zu geben und ihn durch den Zwang zur Arbeit mit größerem eigenen Betriebskapital zugleich wirtschaftlich auf festere Füße zu stellen. Er zweifelte aber daran, daß diese Umwandlung für alle inzwischen entstandenen Sortimente durchführbar wäre. Er sah zugleich darin eine Schwäche der Struktur des deutschen Buchhandels, daß eine so große Zahl sich gleich dünkender, als gleich angesehener und dennoch eben niemals wirklich gleich starker und gleich fähiger Sortimente unmittelbar mit dem Verlag verkehrte. Es ist ja in der Tat und war damals noch mehr als heute die Eigenart des deutschen Buchhandels, daß er in seiner Organisation keine solche Pyramide darstellte, wie das in anderen Handelszweigen der Fall ist. Ursprünglich war das Ganze nur eine ziemlich gleichförmige Masse. Nachdem sich Verlag und Sortiment schärfer geschieden hatten, standen sich gleichwohl nur zwei, in sich wieder verhältnismäßig gleichförmige Gruppen gegenüber: die breite Masse des Sor-

timents und die kleinere Masse des Verlags. Wirkliche Zwischenglieder fehlten. Die Kommissionäre stellten im 19. Jahrhundert nur Verkehrsvermittler dar, nicht aber wirkliche Handelszwischenglieder. Ein Grossozwischenhandel, wie er für andere Waren vielfach abgestuft die Verteilung vermittelt und gliedernd erleichtert, kommt noch heute für den zünftigen Buchhandel kaum in Frage. Wohl war es namentlich in den von Leipzig entfernteren Gegenden Brauch geworden, daß die vielfach vornehmlich dem Buchbindergewerbe angehörenden Zwergvertriebsstätten in den Kleinstädten ihren Bedarf nicht vom Verlag direkt, sondern von einem benachbarten Großstadtsortimenter als Vermittler bezogen. Aber das spielte nur eine untergeordnete Rolle. Auch arbeitete es der Erhaltung dieses Zustandes entgegen, daß die Kommissionäre der Zentralplätze in dem Streben nach Vergrößerung ihrer eigenen Umsätze diese Kleinsortimente unter Ausschaltung der alten Vermittler mehr und mehr unmittelbar an sich zogen.

Den Gedankengängen Emil Strauß' entsprach es nun angesichts dieser Verhältnisse, die Erhaltung des bisherigen Zustandes überhaupt preiszugeben. Die Sortimenter der großen Provinzstädte, die es sich zutrauten und die Mittel und die Fähigkeiten dazu besaßen, sollten in rücksichtslosem Konkurrenzkampf gegen die Wettbewerber aus den Zentralplätzen wie in reinlicher Scheidung von den weniger leistungsfähigen Kleinbetrieben versuchen, sich als Großhändler über die Masse zu erheben und zwischen Verlag und Zwergvertriebstätten einzuschieben. Selbstverständlich mußte so die gesamte Struktur des deutschen Buchhandels ganz anders werden. In diesem Sinne trat Emil Strauß auch vor die Öffentlichkeit. Allein noch war der Geist der Kollegialität, das Erbe einer langen, wenn auch unter anderen Bedingungen gestandenen Geschichte, zu stark. Der Gedanke, sich auf Kosten anderer Berufsgenossen über sie zu erheben, kam nicht auf. Vor allem trat auch der Verlag für die Erhaltung des Sortiments in seiner bisherigen Struktur ein. In der Tat hätte ja eine Wandlung im Sinne der Ideen Strauß' die Leistungsfähigkeit des Gesamtapparats wohl gefährden und die Entwicklung in Bahnen lenken können, denen verwandt, die der Buchhandel in England und Frankreich genommen hatte, die er eben in jenen Jahrzehnten auch noch in Nordamerika nahm. Die Reformbewegung, die damals im Börsenverein einsetzte, brachte es auch zuwege, daß dieser Geist der Kollegialität, der Genossenschaft sich die Verfassung gab, die die Organisation in den Stand setzte, den Kampf gegen die Schleuderei wirksam aufzunehmen. Der Buchhändler in seiner Gesamtheit unternahm es, sich vor den Gefahren zu schützen, gegen die sich Strauß, solange er sich auf sich allein gestellt gesehen hatte, mit seinen eigenen Mitteln und nur zu seinem persönlichen Vorteil hatte anders wehren wollen.

Sobald Strauß den Erfolg dieser Bewegung erkannte, lenkte er ein. Auch er stellte das Ideal höher, das dem deutschen Sortiment seit Perthes' Tagen

vorschwebte, als die Entwicklung, die sich ihm nur als eine Art Notwehrmaßnahme und letzter Selbsthilfeversuch hatte aufdringen wollen. Eduard Brockhaus war zunächst ebenfalls ein Gegner der Bestrebungen gewesen, die damals auf die Umgestaltung des Börsenvereins zu einem Schutzverein gegen die Schleuderei ausgingen, weil er lange nicht an ihre Durchführbarkeit ohne Gefährdung des Vereins und anderer gewichtiger Interessen der Gesamtheit hatte glauben können. Auch er aber gab der Mehrheit nach, sobald er die Stärke und den Ernst der Bewegung erkannte, und erklärte in Frankfurt a. M. vor der außerordentlichen Hauptversammlung, die das neue Statut des Börsenvereins zum Gesetz erhob:

„Ich bin in früheren Jahren entschieden gegen eine Veränderung der Satzungen nach der Seite, wie sie jetzt beabsichtigt wird, aufgetreten. Ich habe es für meine Pflicht gehalten, darauf hinzuwirken, daß der Börsenverein nur die früheren Zwecke verfolge, und nicht diesen neuen Zweck in seine Satzungen aufnehme. Ich kann auch nicht sagen, daß meine Ansichten sich darin geändert hätten. Ich halte nach wie vor den Schritt für einen höchst bedenklichen, für einen gefährlichen. Aber, meine Herren, gegenüber der allgemeinen Überzeugung der auswärtigen Mitglieder und namentlich der Sortimenter, daß ohne die Hilfe des Börsenvereins ihre Interessen nicht in der richtigen Weise voll geschützt werden können, gegenüber diesen Versicherungen und gegenüber dem, was in dieser Beziehung noch in den letzten Jahren vorgebracht worden ist, lasse ich dieses Bedenken fallen und sage: obwohl ich den Weg nicht für den richtigen halte, so finde ich doch, es ist notwendig, ihn zu betreten und zu versuchen, ob auf diesem Wege die Schäden wirklich geheilt werden können, deren Beseitigung wir alle wünschen, und deren Beseitigung ich von jeher gewünscht habe. In diesem Sinne, und in der Hoffnung, daß dieser Weg der richtige ist, und daß er auch von allen Seiten maßvoll verfolgt werden wird, lasse ich meine Bedenken fallen und stimme auch persönlich für die Satzungen, so wie sie Ihnen jetzt vorgelegt sind." Emil Strauß befand sich also in der besten Gesellschaft sowohl in seiner Haltung vor dieser Satzungsreform wie nachher.

Nicht wenig dürfte im übrigen zu seiner Überzeugung Oskar von Hase, der alte Freund, beigetragen haben, der, geschult durch sein Studium der Buchhandelsgeschichte, von Anfang an für die Krönersche Reform eingetreten war. In dem Fenster aber, das die rheinisch-westfälischen Buchhändler damals für das neue Buchhändlerhaus stifteten, trägt ein Engel die Züge eines Sohnes von Emil Strauß und erinnert also für immer an den Friedensschluß jener Tage. Nunmehr trat Strauß auch mit aller Tatkraft für die restlose Durchführung des Kampfes gegen die Schleuderei ein. Er wirkte dabei mit Bernhard Hartmann aus Elberfeld zusammen, der schon längst einer der ersten Vorkämpfer der Reform war. Er freute sich auch, als der alte Berliner Freund Parey der Nach-

folger Kröners wurde, stand jener doch den Anschauungen der Rheinländer näher als dieser. Gerade in dessen Geschäftsführung mußte er aber erkennen lernen, daß allzu scharf nur schartig macht. Das ganze Reformwerk schien gefährdet. So wirkte Strauß selbst mit, Parey wieder durch Kröner zu ersetzen. Es kam ihm sehr hart an, gegen den Jugendfreund auftreten zu müssen. Daß ihn auf der Heimreise von den entscheidenden Verhandlungen in Leipzig eine überaus schmerzhafte Gelenkentzündung befiel, betrachtete er als die gerechte Strafe des Himmels und als eine Art Ausgleich dafür, daß er dem Freunde Schmerz hatte zufügen müssen. Mit Recht aber hat anerkannt werden können, daß sich nächst Kröner niemand mehr um das Zustandekommen der Neuordnung des Börsenvereins verdient machte als Emil Strauß.

Freilich das Rheinland war mit dem Ausgang nicht zufrieden. Die Vorsicht und das Maßhalten Kröners galt den etwas hitzigeren Sortimentern dort als Halbheit, wenn nicht gar als Verrat an den wahren Zielen der Bewegung. Noch ärgeren Unwillen erregte das weitere Vorgehen Strauß' selbst. Er hatte von Anfang an keinen Hehl daraus gemacht, daß er als Schleuderei nur die Unterbietung des Ladenpreises bei Neuerscheinungen anerkenne. Hinsichtlich der Nieten des Verlagsgeschäfts hatte er seinen Standpunkt nicht geändert. Er betrachtete es als selbstverständliche Pflicht des Sortiments, sich nicht nur für den Vertrieb der Neuigkeiten zu interessieren, sondern in gut kaufmännischer Einstellung sich gerade auch für den Absatz solcher Werke einzusetzen, die liegen zu bleiben drohten. Er hielt im übrigen den Zwang zur Einhaltung des Ladenpreises auch nur für erträglich, wenn er auf die Neuerscheinungen beschränkt blieb, wenn für die Nieten des Verlagsgeschäfts aber der Ausweg freierer Vertriebsmethoden offengehalten werde. Allerdings trat er zugleich dafür ein, daß auch diese Vertriebsarbeit von Vereins wegen geregelt werden und sich unter für alle gleichen Bedingungen abspielen müsse. Dieses Eintreten für einen vom Ladenpreiszwang befreiten Restbuchhandel — es geschah ganz öffentlich — trug Strauß den Vorwurf der Hinterhältigkeit und der Doppelzüngigkeit ein. Verärgert zog er sich aus der Tätigkeit im rheinisch-westfälischen Kreisverein zurück. Praktisch arbeitete er aber in seinem eigenen Geschäft unbekümmert an der Durchführung und dem Ausbau seiner Ideen.

Er schrieb damals: „Dem Restantiquariat gehört die nächste Zukunft im Buchhandel, vielleicht für einige Lustra wird es bestimmend auf die Gestaltung des Sortiments einwirken, es wird dazu beitragen, dem Kapital seinen berechtigten Einfluß gegenüber der etwas sinnlosen Kreditwirtschaft im Buchhandel zu verschaffen. Ich bin nun mit ziemlich respektabler Summe in das Restgroßgeschäft hineingegangen, und zwar mit entschiedenem Glücke. Den Absatz im Buchhandel forciere ich durch Reisende, welche das deutsche Land von Königsberg bis Zürich, von Aachen bis Wien, kreuz und quer mit ihren Koffern durch-

ziehen. Der Verkauf erfolgt nur gegen bar oder Dreimonatsakzepte, also ohne Kreditgewährung. Die vollgestopften Lager der Verleger sind unsere zunächst unerschöpflichen Reservoire, aus denen wir schöpfen, und der unauslöschliche Literaturhunger der breiten, mäßig bemittelten, aber durchschnittsgebildeten Klassen des deutschen Volkes verschlingt unweigerlich alles, was gut ist und billig. Die Schwierigkeit liegt im Kaufen, denn die Vorräte dürfen einen Jahresturnus nicht überdauern." Zunächst hatte er in dem damals erfreulich aufblühenden Godesberg eine Filiale seines Sortiments eingerichtet. Sein eigentliches Interesse gehörte aber doch nur noch dem Engrosgeschäft. Aus diesem Grunde schlug er auch ein an sich nicht unvorteilhaftes Angebot zur Beteiligung an einer größeren Firma ab. Er verkaufte dann sogar sein Bonner Sortiment sowie die Godesberger Filiale. Das Engrosgeschäft aber verlegte er 1894 nach Leipzig, da es von dem Zentralplatz aus noch vorteilhafter zu arbeiten vermochte. Da damals der Verlag noch vorzugsweise mit ungebundenen Büchern handelte, schloß er sich eng an eine Großbuchbinderei an, die ihm seine Einkäufe sofort aufband. Der Erfolg entsprach aber schließlich nicht ganz den Erwartungen. Arbeit und Aufregung wurden zu groß. Der Zwang, das in einem Jahre Eingekaufte auch in demselben abzusetzen, der wirtschaftlich unbedingte Voraussetzung des Erfolges war, erwies sich anscheinend als zu hart. Die beste Zeit war wohl auch bald vorüber. So gab Strauß das Geschäft 1900 an K. F. Koehler ab und behielt seitdem nur noch den Verlag.

Hatte Strauß anfangs nur schärfste Anfeindung bei seinen Kollegen erfahren, so setzte sich bald doch die Einsicht durch, daß der Restbuchhandel nicht mehr zu beseitigen war und daß er deshalb geregelt werden müsse, um ihn nicht zur Lebensgefahr für das Sortiment werden zu lassen. An der Vorbereitung der Restbuchhandelsordnung, die später in der Verkaufsordnung des Börsenvereins aufgegangen ist, war Strauß maßgeblich beteiligt. Wer wäre dazu auch mehr geeignet und berufen gewesen? Im Zusammenhang damit trat er auch wieder an leitende Stelle in der Organisation. Mit dem bereits erprobten Mitkämpfer Hartmann-Elberfeld zusammen wurde er in den Vorstand des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine des deutschen Buchhandels gewählt. Es war die Zeit, als Albert Brockhaus erster Vorsteher des Börsenvereins wurde. In weitem Kreise herrschte damals die Sorge, die Arbeit Kröners wäre umsonst gewesen. Der Kundenrabatt war noch immer nicht beseitigt. Die Bibliotheken machten Schwierigkeiten. Vor allem aber war Berlin in seiner Ausnahmestellung gewissermaßen ein Fremdkörper im übrigen Buchhandel. Albert Brockhaus legte auf engste Zusammenarbeit mit dem Verbandsvorstand größten Wert. Er berührte sich in seinen Anschauungen mit denen Strauß' in weitem Umfange. Den Warenhäusern gegenüber stand auch Strauß z. B. auf dem Standpunkt, es sei besser, sie zur Anerkennung der buchhändlerischen Grundsätze zu bringen, als sie blind

zu bekämpfen. In diesem Sinne ist ja dann auch die Einigung mit ihnen erzielt worden. Einig waren die führenden Köpfe ebenso in der Überzeugung von der unbedingten Notwendigkeit, Berlin zu bekehren. Es ist gelungen, nicht zuletzt dank der geschickten und zähen Bemühungen Karl Siegismunds, eines früheren Gehilfen Emil Strauß', der damals hervorzutreten begann und dann noch eine so bedeutende Rolle im deutschen Buchhandel gespielt hat. Tatsächlich gelang es den vereinten Anstrengungen, die Rabattfrage endlich zu einem allseitig befriedigenden Abschluß zu bringen. Auch die Restbuchhandelsordnung kam dabei unter Dach und Fach.

Die letzte Frage aus der buchhändlerischen Organisationsbewegung, die Emil Strauß beschäftigt hat, war die Wahl seines Freundes Hartmann in den Vorstand des Börsenvereins. Dagegen machte sich Widerspruch bemerkbar. Strauß glaubte darin die beginnende Abneigung des Verlags gegen das Hervortreten starker Sortimenterpersönlichkeiten, wie sie sich in den Kämpfen der letzten Jahre allerdings vielfach bemerkbar gemacht hatten, und seine Sorge vor der Umwandlung des Börsenvereins in eine reine Sortimenterinteressenvertretung zu erkennen. Daß der Börsenverein je die Verlegerinteressen gefährden könne, auch wenn er von Sortimentern geführt werden sollte, wollte ihm aber nicht einleuchten. „Der Börsenverein hat bei seiner bisherigen gesetzgeberischen Arbeit sich grundsätzlich jedes Eingriffes in das freie Bestimmungsrecht der Verleger enthalten", schrieb er einmal, „und wird dies voraussichtlich auch fernerhin vermeiden, solange nicht die Mehrzahl der Verleger selbst ein Verlangen danach äußert." Um so überzeugter trat er für die Wahl Hartmanns ein, als er, selber Verleger und Sortimenter in einer Person, ganz im Sinne von Friedrich Perthes, einen Gegensatz zwischen beiden gar nicht erkennen konnte. Die Einheit des Berufs im Begriff des Buchhändlers stand ihm höher. Hätte er die streitenden Brüder zum Frieden mahnen wollen, er hätte am besten ein Wort zitieren können, das ihm einst eine Herbergswirtin in den Alpen zurief, als er dort mit dem Freunde Oskar von Hase in den Ferien allzu heiße Debatten über die Berufsfragen führte: „Ja, wann's denn immer streiten woll'n, warum reisen's dann z'samm?" So geht's Verlag und Sortiment, sie müssen zusammen durchs Leben wallen, zu gemeinsamer Arbeit auf Gedeih und Verderb verbunden. Weshalb denn also streiten, oft um herzlich nebensächliche Dinge?

Darauf, die Einheitsfront des Buchhandels zu zeigen, kam es gerade damals übrigens ganz besonders an. Eben war die Angriffsschrift von Geheimrat Bücher erschienen. Der Streit mit dem Akademischen Schutzverein war ausgebrochen. Emil Strauß war in erster Linie ausersehen, die Verteidigungsschrift des Buchhandels dagegen zu verfassen. Der alte Kämpe hätte seine Aufgabe gewiß vortrefflich gelöst. Da nahm ihm aber der Tod, noch ehe er zu schreiben begonnen, die Feder aus der Hand.

Eine starke Persönlichkeit war mit ihm dahingegangen. Oft umstritten hatte sie mitten in der Bewegung gestanden, die die Verhältnisse im deutschen Buchhandel nach der Einigung des Reichs neu ordnete. Er hatte selbst einmal von sich gesagt: „Es ist merkwürdig, daß es mir nicht beschieden ist, im Frieden meine Bahn zu ziehen; das ist, scheint's, nur möglich, wenn man hübsch im alten, hergebrachten Geleise bleibt und aus der Pietät für das historisch Gewordene einen Beruf macht, und dazu habe ich eben leider gar wenig Talent." In der Tat, so bequem war er nicht. Aber im Ringen um die neue Gestaltung des Buchhandels entsprechend den veränderten Forderungen der Zeit, die er besonders stark empfand, war er doch immer von hohen Gesichtspunkten geleitet, stand ihm letzten Endes immer die höchstmögliche Leistung des Buchhandels zum Wohle der Gesamtheit als Ideal vor Augen. Die letzte Rede, die er hatte halten wollen, aber nicht mehr hat halten können, sollte nach dem Entwurf in den Worten ausklingen: „Des eigenen Nutzens willen die Standesehre preisgeben, das ist schmachvoll. Da mag mittun, wer will. Nach meinem Geschmack ist es nicht."

Seinen Buchhandelsberuf hat er nicht nur hoch gehalten, er fühlte sich darin auch wirklich befriedigt. Seine Brüder, sein Schwiegervater waren in der Industrie tätig. Ihre Stellung war wirtschaftlich eine ganz andere als die des Buchhändlers. Neidlos aber stand er neben ihnen, zufrieden mit dem gewählten Beruf. „Bereut habe ich diesen Entschluß bis heute noch nicht", schrieb er gegen Ende seines Lebens, „und wenn ich's noch einmal zu tun hätte, ich würde ihn wieder wählen. Freilich würde ich meine Laufbahn wohl in einer anderen Richtung nehmen als diejenige, in welche mich der reine Zufall damals hineingelenkt hat. Aber trotz manchem Verkehrten hatte ich doch im großen und ganzen Glück und, was die Hauptsache, reichliche Befriedigung." Wie er sich sein Leben eingerichtet hat, das hat er selber einmal wie folgt beschrieben. „Ich bin kein Bummler, besuche weder Kneipe noch Klub, aber ich genieße bewußt mein Leben in meiner Art. Mit dem Kontorschlusse hänge ich den Buchhändler an den Nagel, dann gehöre ich nur der Familie. Wir lesen zusammen viele gute Bücher, musizieren, besuchen Theater und Konzert, pflegen eine kleine, aber uns zusagende Geselligkeit, wir freuen uns an Gegenständen der Kunst, von denen wir, soweit als es die beschränkten Mittel gestatten, manches für uns erwerben. Ich pflege meinen kleinen Garten und genieße die überaus herrliche Natur, die uns hier umgibt. Ich mache, wenn es irgend geht, jeden Sommer eine Reise, darunter sogar zwei Reisen nach Italien in den letzten Jahren, welche bereichernde Lichtpunkte in meiner Erinnerung bilden. Ich glaube, ich würde mir vorkommen wie die armen Seelen in Dantes Inferno, wenn ich das alles entbehren sollte."

Die Alpenwelt war seine liebste Erholung. Diese Liebe teilte er mit sehr vielen Buchhändlern. Und wie so viele aus dem Beruf, widmete auch er sich bereitwillig allgemeinen Interessen. Die Begründung der Bonner Bücher- und Lese-

halle war mit sein Werk. Auch schlug ein warmes, ernstes Patriotenherz in seiner Brust. Mitten in den Reformkämpfen der achtziger Jahre, die auch ihn so stark in Anspruch nahmen, konnte er doch einmal angesichts der Erkrankung des alten Kaisers und des Kronprinzen Friedrich die Frage aufwerfen, was wohl die kleinen Buchhandelsangelegenheiten bedeuten wollten gegenüber den Sorgen des Vaterlandes. Im Beruf interessierten ihn die Fragen der Ausbildung des Nachwuchses noch besonders. Er trat vor allem dafür ein, daß die kaufmännische Ausbildung, am besten auf einer Handelsschule, nicht vernachlässigt werden dürfe neben der oft nur einseitig gepflegten literarischen. Vornehmlich aber hat er selbst als Lehrherr dem Buchhandel manche führende Persönlichkeit heranbilden helfen. Sein Sortiment war eine gern aufgesuchte Lehrstelle, und in ihm haben Männer wie Paul Siebeck, Artur Seemann, Otto von Halem, Emil Diesterweg, Karl Prochaska, Ludwig Volkmann, Wilhelm Crayen gelernt. Auch darin kommt zum Ausdruck, was Emil Strauß dem deutschen Buchhandel gewesen ist.

Das Urbild eines modernen deutschen Buchhändlers ist Strauß von seinem Biographen genannt worden. Als köllscher Jung und schwäbischer Schulbub aufgewachsen, am Sitz des alten Bundestages in den Buchhandelsberuf eingeführt, hat er auf der neuen Grundlage des vaterländischen Erwerbslebens nach Einigung des Reichs als akademischer Sortimenter die großen Organisationskämpfe des Buchhandels im vollen Bewußtsein ihrer Tragweite für ihn und die Allgemeinheit mit durchgekämpft. Im eigenen Geschäft Realist genug, um sich mit Geschick und Glück durchzusetzen, zugleich Idealist genug, um sich in den Dienst großer Gedanken zu stellen innerhalb der bescheidenen Grenzen, die einem Buchhändler gesteckt bleiben, der sich dem Gesamtorganismus seines Berufs einordnet, hat er seine Stellung im Betriebe des Buchhandels gesichert und im selbstgegründeten Verlag einer neuen Weltrichtung überzeugungsvoll gedient.



Adolf Kröner

1836—1911.

„Unser Kröner" — so lebt der Mann, den man den Bismarck des deutschen Buchhandels genannt hat, im Gedächtnis aller derer fort, die mit ihm die große Reformzeit in den achtziger Jahren des abgelaufenen Jahrhunderts durchkämpft haben. „Unser Kröner" — so nennt ihn der deutsche Buchhandel überhaupt seitdem mit Stolz, in ihm den Vater seiner heutigen Organisation verehrend. Selten wird ein Beruf in einem einzigen Mann eine für sein Schicksal ausschlaggebende Entscheidung so vollkommen verkörpert sehen. Selten ist ein Mann so sehr Programm und Symbol geworden.

Im Jahre 1841 hatte Friedrich Perthes vom Stuttgarter Verlag noch als von einer „Buchhandels-Bijouterie-Fabrikation" sprechen dürfen. Württemberg war im Nachdruckzeitalter nicht gerade beliebt im deutschen Buchhandel, sehr zum Leidwesen der dort ansässigen alten, ehrenwerten Firmen. Selbst 1875 noch glaubte Frommann in seiner Geschichte des Börsenvereins, als er dem 1871 verstorbenen Inhaber der Braunschen Hofbuchhandlung in Karlsruhe Albert Knittel einen kurzen Nachruf widmete, doch wohl auch im Hinblick auf Württemberg und Stuttgart bemerken zu dürfen: „Es ist überhaupt zu bedauern, daß unter den süddeutschen Kollegen nicht mehr tätige Teilnahme an den gemeinsamen Angelegenheiten herrscht." Darin hat Adolf Kröner endgültig Wandel geschaffen. Sein Wirken hat Stuttgarts Ruhm in der Geschichte des deutschen Buchhandels für immer fest begründet.

Schon ein anderer Name hatte vorher gleiche Bedeutung. Wenn Stuttgart als Buchhandelsstadt genannt wird, kann die Erinnerung an den Freiherrn Johann Friedrich von Cotta nicht fehlen. Statt jeder eigenen Würdigung dieses andern Großen im deutschen Buchhandel sei hier die Ansprache wiederholt, mit der 1861 sein Bildnis in der Buchhändlerbörse enthüllt wurde:

„Unter den Bildnissen verdienter Genossen, die wir in unserm Börsensaale aufgestellt haben, fehlte bisher das Bildnis eines Mannes, der dem deutschen

Buchhandel zuerst eine europäische Bedeutung errungen hat. Der Vorstand glaubte dem heutigen Jubelfeste keinen würdigeren Schmuck verleihen zu können, als indem er den Bildnissen von Georg Reimer, Friedrich Perthes und Theodor Enslin das Bildnis des Freiherrn von Cotta anreihte.

Mit einem großen Umfange wissenschaftlicher Kenntnisse ausgerüstet, nach einem gründlichen und angestrengten Studium der Geschichte, der Mathematik, der Naturwissenschaften und des Rechts, und nachdem er sich in Tübingen als Rechtsanwalt habilitiert hatte, übernahm Cotta, auf den Wunsch seines Vaters, die Leitung des Geschäfts, das seit fast zwei Jahrhunderten im Besitz seiner Familie sich befunden hatte. Fast mittellos trat er in einen beschränkten Kreis geschäftlicher Tätigkeit, die er bald zu einem bisher nicht geahnten Umfange steigern sollte.

Cotta war ein staatsmännisches Talent der edelsten und besten Art, der Staatsmann im großen Stil ist der innerste Kern seines Wesens. Durch häufiges Reisen, namentlich durch öfteren Aufenthalt in Paris, wo er mit Schlabrendorf, Olsner und Forster in nähere Verbindung trat, hatte er sich eine ausgebreitete Kenntnis der politischen Zustände und einen Einblick in die persönlichen Bezüge und Triebfedern derselben gewonnen, wie sie wohl nur wenigen Zeitgenossen zu Gebote stand. Seine scharfe Beobachtungsgabe ließ ihn bald erkennen, daß eine großartige buchhändlerische Tätigkeit nur auf der Grundlage einer politischen Zeitung zu errichten sei, daß er vor allen ein solches Institut zu schaffen habe, um seine Fäden an demselben anknüpfen und von hier aus nach allen Seiten hin ausspinnen zu können, daß nur der Besitz einer politischen Zeitung, wie sie in Deutschland noch nicht vorhanden war, ihn in den Mittelpunkt eines Netzes von persönlichen Verbindungen und sachlichen Belehrungen versetzen und fortdauernd in demselben erhalten werde, von wo aus es ihm gelingen dürfte, seine Unternehmungen über alle Zweige des Wissens und der Kunst auszudehnen und jedes aufkeimende Talent in sein Interesse zu ziehen. Schon fünf Jahre, nachdem er, unter nicht eben glänzenden Auspizien, seine erste Ostermesse bezogen hatte, stand der Plan fertig vor seiner Seele, so neu und groß, daß er Schiller zur Übernahme der Redaktion begeisterte. Nicht weniger als das Zusammenwirken eines so hohen Maßes von Menschenkenntnis und Unterhaltungskunst, wie es in Cotta sich vereinigte, gehörte dazu, um den großen Kreis von Gönnern, Mitarbeitern und Freunden um sich zu sammeln, die, ohne ein fremdes Muster zu kopieren, in einem der politischen Bewegung abgeneigten Lande ein Tribunal politischer Weisheit und reifer, der Zeit vorauseilender Erkenntnis begründet haben, wie es die Allgemeine Zeitung während eines so langen Zeitraumes gewesen ist.

Die glänzende Tätigkeit, die Cotta nunmehr entfaltet hat, eingehend zu schildern, ist unnötig. In diesem Kreise kundiger Männer genügt es, darauf hinzuweisen, wie das Zusammentreffen mit Schiller die Quelle von Cottas

Verbindung mit den ersten Geistern der Nation gewesen ist, wie er, nicht befriedigt durch die vorteilhaftesten Anerbietungen, die von da ab ohne sein Zutun sich ihm darboten, niemals aufgehört hat, mit planvoller Absicht die Linien für seine Unternehmungen immer weiter zu ziehen, wie er fast über alle Zweige der Literatur und der Kunst eigene Zeitschriften begründet und diese wieder zum Mittelpunkte neuer Erwerbungen in jeder Provinz des menschlichen Wissens gemacht hat, wie er, mit dem glücklichsten Verständnis für die geistigen Bedürfnisse des Volkes begabt, denselben durch die edelsten und besten schriftstellerischen Kräfte zu genügen bestrebt war, wie er zuletzt auch den Kunsthandel in den Bereich seiner rastlosen Tätigkeit zog und durch eine Vereinigung typographischer und artistischer Arten der Vervielfältigung zur Ehre seines Namens Prachtwerke ins Leben rief, die sonst nur fürstlicher Freigebigkeit ihren Ursprung zu verdanken pflegen.

Nur eines will ich hervorheben, was den Geschäftsmann wie den Menschen adelt — die Liberalität, mit welcher er das Honorar der Schriftsteller auf eine vor ihm unbekannte Höhe gesteigert hat, die freudige Bereitschaft zu jeder Art von Aushilfe, mit der er seinen literarischen Freunden entgegenkam. „Das größere Honorar, das man sofort gibt," äußerte er im Dezember 1826 gegen Eduard Gans, „gewährt auch den Gelehrten mehr Spielraum zur Entwicklung ihrer Kräfte; das Publikum findet sich angezogen, einem Beginnen Dauer zuzumuten, das die Anordner durch das, was sie anbieten, selbst für begründet halten. Ich glaube derjenige zu sein, der zuerst den größeren Ehrensold, den Gelehrten gegenüber, einführte, und ich habe in Bausch und Bogen nie Gelegenheit gehabt, es zu bereuen. Die Literatur kann sich nur heben, wenn man sie wirklich achtet, und die Empfänglichkeit des Publikums steht in der genauesten Wechselwirkung mit dem Felde überhaupt, das man den Gelehrten eröffnet."

Man hat die umfassende, nach allen Seiten hin ausgreifende Wirksamkeit Cottas wohl auch eine enzyklopädische genannt und sie mit dieser Bezeichnung zu rühmen gemeint. Mit großem Unrecht. Freilich mochte er sich durch das Bewußtsein befriedigt fühlen, ein so mannigfaches Spiel geistiger Kräfte in Bewegung zu setzen und zu beherrschen und dadurch einen Einfluß auf die öffentliche Meinung zu gewinnen, wie er bis dahin von Deutschland noch nicht ausgegangen war; aber er hatte doch zuviel Wahlverwandtschaft mit dem Genius, den er zu Gaste geladen, um nicht zu wissen, daß derselbe nur durch die Eigenartigkeit seiner Erzeugnisse auf die Menschen einwirkt. Und wie er selbst kasernenartige Anhäufung seiner geschäftlichen Arbeitsmittel von sich wies und es vorzog, die verschiedenartigen Richtungen seiner buchhändlerischen Tätigkeit mit einem gewissen künstlerischen Takt auf seine Niederlassungen in Stuttgart, Augsburg und München zu verteilen, so war er auch darin musterhaft, daß er die Leistungen genialer Männer nicht etwa zur Ausführung literarischer

Schablonen verwendete, die er sich vorgezeichnet hatte, sondern daß er einem jeden sein eigenes Recht angedeihen und niemand dem Boden entfremden ließ, auf dem und für den er erwachsen war.

Seit 1810 war der Cottasche Verlag in Stuttgart beheimatet, nachdem er seit 1659 in Tübingen bestanden hatte. Neben ihm zählte die Hauptstadt des neuen Königreichs Württemberg damals noch einige andere Firmen, die ebenfalls auf eine alte Tradition zurückblicken konnten, voran die J. B. Metzlersche Buchhandlung und J. F. Steinkopf. Unter der Regierung Wilhelms I. nahm mit dem ganzen Lande auch der württembergische Buchhandel einen wesentlichen Aufschwung. Charakteristisch für ihn war ein ganz großartiger Unternehmungsgeist, der manchmal beinahe abenteuerliche Formen angenommen hat, wie der Geschichtsschreiber des Stuttgarter Buchhandels, Dr. Alfred Druckenmüller, hervorhebt. Zugleich zeigte sich zumeist eine große Unruhe und Neigung zu Veränderungen, eine fortlaufende Kette von Ankäufen und Verkäufen ganzer Geschäfte und einzelner Teile von solchen, von Verschmelzungen und Trennungen. Es hing das vermutlich damit zusammen, daß eine ganze Reihe der an dieser Entwicklung beteiligten Männer ursprünglich einem anderen Beruf angehört hatte und erst später zum Buchhandel überging und daß auf der andern Seite viele von ihnen gleichzeitig auf anderen Gebieten tätig waren und dort ebenfalls Großes leisteten. Manche von ihnen waren überdies keine gebürtigen Württemberger, sondern aus Sachsen und anderwärts her eingewandert, angezogen durch die liberale Gesetzgebung und die verständige Politik der Schwaben. Von der „Stuttgarter spekulativen Richtung" sprach man damals, um ihre Verlagstätigkeit zu charakterisieren. Man dachte dabei vornehmlich an die besonders billigen, in Heften auf den Markt gebrachten Ausgaben Scottscher Romane usw., die Auflagen bis zu 20000 Exemplaren erreichten. Auch populär-wissenschaftliche Werke erschienen in dieser auf Massenabsatz berechneten Form. Anfangs hatte man damit großen Erfolg. Auch das Stuttgarter Buchgewerbe nahm dabei einen bedeutenden Aufschwung. In den vierziger Jahren trat jedoch ein Rückschlag ein. Der Markt war mit billigen Ausgaben überschwemmt, das Publikum übersättigt, da das Erprobte nur immer von neuem wiederholt wurde, abwechslungbietende neue Ideen aber fehlten. Gerade das Verramschen der im Absatz bedrohten Bestände, zu dem die rein kaufmännisch eingestellten Unternehmungen übergingen, um sich zu helfen, stieß auf den Widerspruch des Sortiments. Weitere Schwierigkeiten hatten die Unruhen von 1848 im Gefolge. Auch schädigte das Geschäft der Währungsverfall in Österreich, das für Stuttgart als Absatzgebiet eine große Rolle spielte. Die fünfziger Jahre brachten indessen neuen Aufschwung. Jetzt kam die große Zeit der Familienzeitschriften. Stuttgart sah eine Gründung nach der andern. Hand in Hand damit ging die Herausgabe großer populär-wissenschaftlicher Werke mit Abbildungen.

Um den Absatz zu erhöhen, erfand man damals das System der Prämien. Dem Publikum wurde bei Abnahme der meist im Kolportagewege vertriebenen Werke und Zeitschriften eine Kunstbeilage oder sonst ein Gegenstand als Geschenk in Aussicht gestellt. Auch das stieß bald beim Sortiment auf starken Widerspruch. Erneut brachte der Krieg von 1866 eine empfindliche Störung, die aber erfreulich rasch überwunden wurde. Dann zeitigte die Regelung der Nachdrucksfrage 1867 und die Urheberrechtsgesetzgebung des neuen Reichs völlig neue Verhältnisse. Es kamen die billigen Volksausgaben, daneben aber auch Prachtwerke. Eine besondere Rolle spielte außerdem in Stuttgart das Jugendbuch. Der juristische Verlag sah plötzlich seine alten Werke entwertet; freilich stellte ihm andererseits die Reichsgesetzgebung sofort neue lohnende Aufgaben. Alles das verursachte bedeutende Unruhe, noch vermehrt durch die bösen, allgemeinen wirtschaftlichen Erfahrungen der Gründerjahre. Dabei wuchs überdies auch für Stuttgart die Konkurrenz der rasch aufsteigenden Reichshauptstadt. Der spekulative Unternehmungsgeist blieb aber der schwäbischen Buchhandelszentrale erhalten. Immer wieder suchte zugleich nichtbuchhändlerisches Kapital Betätigung im Verlag. Hier zuerst tauchten Buchhandelsunternehmen in Gesellschaftsform auf, deren bedeutendste Vertreterin heute die 1848 gegründete Deutsche Verlagsanstalt ist. Alles dies hat Stuttgart seinen Platz nicht nur behaupten, sondern immer noch weiter ausbauen lassen.

Die besondere Bedeutung Stuttgarts liegt überdies in seiner Stellung als Hauptkommissionsplatz Süddeutschlands einschließlich der Schweiz und Österreichs. Die Ausbildung dazu setzte schon früh ein. Sie war begünstigt durch die starke eigene Buchproduktion Stuttgarts, gegenüber Leipzig vor allem aber durch die Währungsverhältnisse. Süddeutschland rechnete nach Gulden, Leipzig nach Talern. Der Bezug über Stuttgart gewährte den Süddeutschen daher einige Vorteile. Anfangs teilte Stuttgart sich in den süddeutschen Verkehr noch mit Frankfurt a. M., Nürnberg, Augsburg, München. Lange kämpften sie um den Vorrang. Um sich dafür zu stärken und einheitlich zusammenzuschließen, erfolgte 1842 die Gründung des Vereins Stuttgarter Buchhändler. Die Schweiz schuf sich demgegenüber in Zürich einen eigenen Mittelpunkt. Stuttgart mußte hier gerade einlenken, um sich die Beziehungen dorthin nicht zu verderben. Mehr und mehr stellte es sich dann aber als der Sieger heraus. Ende der sechziger Jahre war auch hier die Entscheidung gefallen. Stuttgart blieb allein als süddeutscher Kommissionsplatz von Bedeutung erhalten. Daß 1861 ein Barsortiment dort eröffnet wurde, stärkte seine Stellung in dieser Hinsicht. Dieses ist später gemeinsam mit einer Konkurrenzgründung in dem zum Köhler-Volckmar-Konzern gehörigen Barsortiment von Koch, Neff & Öttinger aufgegangen.

Mit in die Zeit neuen Aufschwunges des Stuttgarter Buchhandels in den sechziger Jahren des vorigen Jahrhunderts fiel der Aufbau des Verlages von



Adolf Kröner. Er war 1836 als Sohn des späteren Hausmeisters des Bürgerhospitals zu Stuttgart geboren. Den alten Freiherrn von Cotta hat er nicht mehr erlebt; er war 1832 bereits gestorben. Sein Wirken aber spürte er wohl noch auf Schritt und Tritt. Dazu umgaben ihn die großen Namen der schwäbischen Dichterschule. Oft mögen dem Schüler des Eberhard-Ludwig-Gymnasiums Uhland, Schwab, Mörike, Kerner begegnet sein. Der Dichtkunst wie noch mehr der Musik war der begabte Knabe innig ergeben und teilte die Neigung mit Mitschülern, mit denen ihn treue Freundschaft verband. Von der Schule entlassen, gedachte er sich zum Opernsänger ausbilden zu lassen. In Stuttgart und Paris lag er entsprechenden Studien ob. Doch reifte in ihm die Überzeugung, den Anforderungen einer ernsteren künstlerischen Laufbahn nicht gewachsen zu sein. Äußere Verhältnisse drängten ihn außerdem, rascher eine gesicherte Lebensstellung anzustreben. So ging er zum Buchhandel.

Zwei Lehrjahre verbrachte Kröner in Stuttgart bei Wilhelm Bach, einem Buch- und Kunstsortiment. Dann folgte er 1858 dem Jugendfreunde Wilhelm Hertz, dem späteren bekannten Germanisten, nach München, wo er als Gehilfe in die Riegersche Universitätsbuchhandlung eintrat. Hertz führte ihn zugleich in den Dichterkreis um Geibel und Heyse ein, der sich damals in der Residenz Maximilians II. von Bayern gegründet hatte, unter dem Scherznamen der „Krokodile an den Gewässern des Heiligen Teiches" einem humorvoll-geistreichen Treiben huldigend. Hier gewann der junge, selbst künstlerisch begeisterte Buchhändler Beziehungen, die der spätere Verleger noch zu schätzen wußte. Bald aber kehrte Kröner nach Stuttgart zurück, um dort sich noch in einem Verlage umzusehen; er trat in die Artistische Anstalt von Malté ein. Im Jahre des großen Schillerjubiläums 1859 verlobte er sich mit der Tochter des Besitzers der ältesten, in ihren Fortsetzungen bis in die Gegenwart verfolgbaren Druckereien Stuttgarts, der Königl. Hof- und Kanzlei-Buchdruckerei Gebrüder Mäntler. Am 15. November erwarb er von seinem Schwiegervater das Unternehmen, in dem einst der jüngere Schiller als Redakteur der „Nachrichten zum Nutzen und Vergnügen" aus- und eingegangen war. Mit einem Setzer und einem jugendlichen Packer begann Adolf Kröner nun seine selbständige Laufbahn.

Sehr bald eröffnete er neben der Druckerei einen Verlag. Der erste große Wurf war der „Württembergische Sekretär", ein Unternehmen, für das der kluge Geschäftsmann in München ein Vorbild, das sich glänzend bewährte, kennengelernt hatte. Von München kamen bald aber noch andere Anregungen. Als Geibel 1862 ein „Münchner Dichterbuch" herausgab, wurde durch Vermittlung des alten Freundes Hertz Kröner der Verleger. Die Mitarbeiter wurden später auch einzeln seine Autoren. Gute Jugendliteratur und künstlerisch ausgestattete Prachtwerke, die Kröners Druckerei zugleich für andere Stuttgarter Verleger vielfach herstellte, ergänzten, dem Zuge der Zeit entsprechend, das Verlagsprogramm.

Bald erwarb Kröner überdies mancherlei aus anderen Verlagen. 1870 kaufte er den ganzen Verlag von Adolf Krabbe. Gleichzeitig nahm er seine Brüder als Teilhaber in die Firma auf. Paul Kröner war schon 1864 in die Druckerei eingetreten; 1867 wurde er Mitinhaber. Im gleichen Jahre wurde der zweite Bruder Carl Teilhaber im Verlag; er blieb es bis 1883. 1877 wurde Paul auch im Verlag Teilhaber. Die Firma lautete seitdem Gebrüder Kröner.

Damit nahm Kröner im Stuttgarter Buchhandel bereits eine angesehene Stellung ein. Welches Vertrauen man ihm entgegenbrachte, zeigte sich in seiner Wahl zum ersten Vorsitzenden des Süddeutschen Buchhändlervereins. In dieser Stellung wuchs er nun rasch über den engeren Stuttgarter Interessenbereich hinaus. Was Stuttgart in jenen Jahren erlebte, das beschäftigte zugleich den gesamten deutschen Buchhandel in ganz ähnlicher Weise. Schon war eine Bewegung im Gange, die den deutschen Buchhandel im allgemeinen und seine Spitzenorganisationen, den Börsenverein der deutschen Buchhändler, insbesondere reformieren wollte, um sie instand zu setzen, den neuen Verhältnissen gewachsen zu bleiben und die Gefahren zu beschwören, die man nahen fühlte. In dieser Bewegung übernahm jetzt Stuttgart mit einer im Börsenblatt vom 9. Juli 1878 veröffentlichten Erklärung seiner Verleger die Führung. An der Spitze stand dabei Adolf Kröner.

Die Grundgedanken der Krönerschen Reform hat der Biograph des großen Mannes dahin umschrieben: „Nicht die Frage (wie es den Zeitgenossen so vielfach erschien): Gewerbefreiheit oder Konzessionssystem (oder gar Innungsverfassung) war es, worum es sich geschichtlich handelte, und Kröner, dessen ganzes Streben darin bestand, die Geschlossenheit der alten Organisation zu erhalten, hat den Gedanken einer Zurückschraubung gewerbefreiheitlicher Gesetzgebung von Anfang an mit aller Entschiedenheit von sich gewiesen." „Die nach Zahl, Preis und Assimilation der geistigen Nahrungsstoffe gleichmäßige Durchflutung des ganzen wirtschaftlich-geistigen Körpers war das Bildungsgesetz einer als Anpassungsform der Natur der buchhändlerischen Ware an die politische und kulturelle Dezentralisation Deutschlands entstandenen Organisation, deren Zentren leiten sollten, ohne daß die Glieder leiden durften. Seit dem Ausgange des XVIII. Jahrhunderts aber schon hatten sich die Wirkungen einer Ausdehnung des Wirtschaftsraumes der Zentralplätze geltend zu machen begonnen, mit der der Provinzbuchhandel nicht Schritt zu halten vermochte. In rein organisatorischen Vorzügen begründet, wurden diese eine bequeme Preisunterbietung des Provinzialbuchhandels ermöglichenden Vorzüge in ihrer Ausnutzung und ihren verhängnisvollen Folgen verdoppelt und verdreifacht durch die steigende Entwicklung des Verkehrswesens, die in jener bekannten Verbilligung des Postverkehrs zu Anfang der siebziger Jahre gipfelte. Eine dreifache Stellung dieser Wandlung

gegenüber war möglich: der Standpunkt der Wiederherstellung obrigkeitlicher Regelung, der Standpunkt des fessellosen Wettstreits und derjenige der genossenschaftlichen Selbsthilfe. Der Gedanke der genossenschaftlichen Selbsthilfe aber konnte wieder in doppelter Weise vertreten werden: entweder nach der Richtung genossenschaftlichen Zwanges hin, wobei von Vereins wegen Regeln aufgestellt werden sollen, die mit Gewaltmaßregeln durchzusetzen sind, oder in organischer Richtung, wobei die für die Gesamtheit gültigen Regeln aus den freien, inhaltlich sich allmählich immer mehr vereinheitlichenden Maßregeln zahlreicher Mitgliederkreise heraus entstehen sollen. Jede der genannten drei Hauptrichtungen war schon seit langer Zeit, schon seit Beginn des XIX. Jahrhunderts, vertreten worden; die organische Spielart der genossenschaftlichen Richtung in geschichtlich bedeutender Weise zuerst von Friedrich Johannes Frommann um das Jahr 1840. Diese letztere Richtung vertrat auch Kröner; wie Frommann, so war der vornehm besonnene Kröner Anhänger einer organisch-genossenschaftlichen Reformbewegung, in der nicht auf einmal glatt und abschließend dekretiertes Gesetz der Gesamtheit aufgezwungen werden, sondern in der in freiem und mannigfaltigem Wachstum ein als Ziel aufgestellter neuer Zustand sich mit freier Notwendigkeit entwickeln sollte. Allein: während Frommann dabei jede Mitwirkung des Börsenvereins als solchen abgelehnt hatte, verlangte die kühne Energie Kröners, des Nachfolgers hierin nicht Frommanns, sondern Simions, der als erster den förmlichen Antrag (1849) auf eine radikale Statutenrevision in diesem Sinne einbrachte, zugleich ein sofortiges Einsetzen des Börsenvereins zugunsten jener Bewegung. In der Verbindung dieser beiden Richtungen bestand die Eigenart und die Größe des Krönerschen Reformprogramms."

In bewunderungswürdiger Folgerichtigkeit hat Kröner seinen Plan unbeirrbar durchgeführt, nachdem er damit zuerst in Weimar 1878 hervorgetreten war. Damals schien man nicht herauskommen zu können aus den Erwägungen „durchführbar oder undurchführbar?" Mit frischer Tatkraft setzte dem Kröner entgegen: „Von gewisser sehr unterrichteter und achtbarer Seite ist hier gesagt worden: wir vermögen uns anstellen, wie wir wollen, die realen Verhältnisse seien zu mächtig... Nun, meine Herren, wir wollen uns doch nicht so schnell fügen. Wir wollen wenigstens einen ehrlichen Versuch machen, ob dem Sortimenterstande in seinem jetzigen Bestande noch zu helfen ist, oder ob es wirklich dahin kommen soll und muß, daß die Sortimenter, auf denen nun seit soundso langer Zeit der ganze Absatz des Verlages basiert war, nun zugrunde gehen müssen." Der radikalsten Richtung gegenüber erklärte er allerdings, daß es nicht Sache des Börsenvereins sei, Gesetze zu diktieren und Bezugsbedingungen zu entwerfen und zu oktroyieren. „Ich glaube," warnte er, „daß jeder sich bedenken würde, Mitglied eines Vereins zu sein, dessen Vorstand über sein Eigentum verfügen wollte." „Der Börsenverein als solcher wird nicht in der Lage sein, Gesetze zu geben,

Normen aufzustellen." Die Reform konnte er sich nicht aus Vorschriften hervorgehend denken, die vom Börsenverein als solchen gegeben werden. Er erwartete, nach dem Vorbilde der Unterzeichner der Stuttgarter Verlegererklärung, vielmehr alles von den Verlegern, die sich zum Schutz ihres Verlags gegen die Schleuderer bereit erklären sollten, sowie von fest organisierten Vereinigungen, die den verbündeten Verlegern aus den Kreisen der Sortimenter entgegenwachsen, auf die Ideen der Verleger eingehen und sich den Vertrieb ihres Verlags besonders angelegen sein lassen sollten. Sache des Börsenvereins sollte es allein sein, die Entwicklung solcher Vereinsbildung mit Rat und Tat zu fördern. Die Kommission aber, die zur Anbahnung der Reform geschaffen werden sollte, hatte als Enquettekommission dafür Sorge zu tragen, daß, zur endlichen Ermöglichung eines auf Tatsachen gegründeten klaren Überblicks und sicherer Entschlüsse betreffs der Schleuderei und ihrer Bekämpfung, jeder Verein die je für sein Gebiet gültigen einschlägigen Verhältnisse und Ansichten festlege. So auf breiter Grundlage aufbauend, wollte er endlich entsprechend der im Vereinsstatut festgelegten Berechtigung des Börsenvereins: „alle Maßregeln zu ergreifen, welche geeignet seien, das Interesse des Vereins und des deutschen Buchhandels im allgemeinen zu fördern", die Bewegung in einer sicher und wohlgegründeten Abänderung der Satzungen gipfeln lassen.

1878 war Kröner in den Vorstand des Börsenvereins eingetreten. 1882 wurde er dessen erster Vorsteher. Noch Kantate 1880 hatte er hören müssen, man sei endgültig überzeugt, daß die Bekämpfung der Schleuderei nicht Aufgabe des Börsenvereins sein solle; der Saal der Buchhändlerbörse werde den Kampf darum nicht wieder erleben. Doch der wackre Schwabe forcht sich nit, ging seines Weges Schritt für Schritt. Nie tat er einen zu viel, nie drängte er im Übereifer über das nächsterreichbare Ziel hinaus. Er baute vorsichtig unbedingt sicher Stein auf Stein. Aber er ließ auch trotz aller Rückschläge und Enttäuschungen von dem einmal gefaßten Vorsatz nicht ab. Am klarsten hat er seine Grundanschauungen wohl Kantate 1884 zum Ausdruck gebracht, als er u. a. erklärte: „Die Schleuderei im Buchhandel, d. h. der Verkauf neuer Bücher an das Publikum zu Preisen, bei welchen nach dem Urteil unparteiischer Sachverständiger ein solider, über das ganze deutsche Sprachgebiet verbreiteter Sortimentsbuchhandel nicht mehr bestehen kann, ist in ihren Konsequenzen gleich nachteilig für Schriftsteller, Bücherkäufer und Verleger. Der Verleger erhält zwar größere Bestellungen von Schleuderern, aber naturgemäß verringern sich dadurch nicht nur die Bestellungen der übrigen Sortimenter, sondern eine weitere unausbleibliche Folge ist die Schädigung und Vernichtung der dem Verleger zur gleichmäßigen Verbreitung seines Verlags, insbesondere der Novitäten, notwendigen Organisation des Sortimentsbuchhandels. Der Bücherkäufer erhält zwar einzelne Bücher zu billigerem Preise, wird aber mit der Zeit auf den Hauptvorteil, welchen ihm die gegenwärtige

Organisation des deutschen Buchhandels gewährt, verzichten müssen: auf den Bestand von Bücherlagern auch in kleineren Städten, auf die Möglichkeit, jedes neu erscheinende Buch überall rasch und kostenlos zur Einsicht zu erhalten. Die Schriftstellerwelt endlich wird, da die Schleuderer in der Hauptsache nur die Werke bereits akkreditierter Autoren vertreiben können, die mühevolle und wenig lohnende Einführung der Werke wenig bekannter oder unbekannter Autoren aber den übrigen Sortimentern überlassen müssen, nach der durch die Schleuderer erfolgten Verdrängung der letzteren mit weit größeren Schwierigkeiten bei der Publikation ihrer Werke zu kämpfen haben, und manchem aufstrebenden Talente wird so zum Schaden unserer Literatur der Weg zur Öffentlichkeit versperrt werden."

Während der entscheidenden Schlußberatungen in Frankfurt a. M. im September 1887 erhielt Kröner in einer Vorstandssitzung im Hotel Schwan, in dem Bismarck 1871 den Frieden mit Frankreich unterzeichnet hatte, ein Telegramm von Hermann Böhlau in Weimar: „Videant consules!" Er schrieb mit Bleistift an den Rand: „Bange machen gilt nicht." Zwei Tage später war das Reformwerk mit der Annahme der neuen Börsenvereinssatzungen abgeschlossen. Als sie am Kantatesonntag 1888 in Kraft traten, konnte Kröner am selben Tage die Weihe des neuen Buchhändlerhauses in Leipzig vollziehen. Es war ein an Symbolik reicher Abschluß seiner sechsjährigen Vorsteherschaft.

Noch einmal aber mußte Adolf Kröner das Steuerruder ergreifen. Sein Nachfolger in der Leitung des Vereins glaubte rascher vorangehen zu können. Der Versuch, die sofortige Erreichung der letzten Ziele durch Vorschriften von oben herab erzwingen zu wollen, statt die Saat von unten her organisch heranwachsen zu lassen, brachte jedoch das ganze Reformwerk in Gefahr. Schon 1889 wurde daher Kröner von neuem an die erste Stelle gerufen. Er erlebte damals überwältigende Beweise des Vertrauens, die ihm allerseits ohne Unterschied und Ausnahme entgegengebracht wurden. Als er dann 1892 endgültig aus dem Vorstand schied, konnte ihm Paul Siebeck, den Teilnehmern des Kantatefestmahls zugewandt, mit Recht nachrufen: „Seine Verdienste um Buchhandel und Börsenverein zu schildern, würde die Zeit zu kurz, mein Mund zu wenig beredt sein; Sie alle kennen diese Verdienste, und mit ehernen Buchstaben werden sie in der Geschichte des Buchhandels für alle Zeit verzeichnet stehen."

Der Mann, der so die Grundlagen der Organisation des deutschen Gesamtbuchhandels für die Gegenwart schuf, war zugleich nicht minder als Organisator seines eigenen Unternehmens bis in die letzten Jahre vorbildlich tätig. Er verstand es auch hier vortrefflich, sich den Anforderungen der neuen Zeit anzupassen und mit ihr fortzuschreiten. Dabei wuchs er mehr und mehr in das Erbe des alten Cotta hinein. Schon Ende der siebziger Jahre hatte er die

Cottasche Druckerei pachtweise übernommen. 1882 leitete er mit der Herausgabe der „Bibliothek der Weltliteratur" ein verlegerisches Zusammengehen beider Firmen ein. 1888, nach dem Tode des letzten Cotta, ging der Verlag ganz in seinen Besitz über. Gleichzeitig erwarb er die Jugendschriftenabteilung des Verlags R. Chelius und den Verlag Hermann Schönlein mit dem „Buch für Alle", der „Chronik der Zeit", der „Bibliothek der Unterhaltung und des Wissens", wie er 1884 bereits Ernst Keils „Gartenlaube" übernommen hatte. Später kam noch manches andere hinzu. Es bildete den organisatorischen Abschluß dieser Konzentrationsbewegung, daß 1890 aus dem Gesamtbesitz unter Hinzuziehung des Verlags von Wilhelm Spemann die offene Handelsgesellschaft „Union Deutsche Verlagsgesellschaft" gegründet wurde, in der im nächsten Jahr auch die Cottasche Buchhandlung aufging.

Damit stand Kröner an der Spitze der damals größten Verlagsbuchhandlung Süddeutschlands. Die Cottaschen Traditionen waren zu schönstem Glanz neu erwacht. Kröners Name verband sich nun mit der Veranstaltung der mustergültigen Jahrhundertausgabe Goethes und Schillers, mit andern Klassikerausgaben, vor allem aber mit Bismarcks „Gedanken und Erinnerungen", die im wesentlichen seinen Anregungen ihre Entstehung verdankten. Mit einem Setzer und einem Markthelfer hatte der Dreiundzwanzigjährige begonnen; der Fünfzigjährige leitete ein Unternehmen mit mehr als 800 Angestellten. Das nicht minder als seine erfolgreiche Vereinstätigkeit zeigt die Bedeutung seines Wirkens. Freilich erwies sich das Maß der Aufgaben mit der Zeit doch allzu groß. Schon 1895 wurde die alte Cottasche „Allgemeine Zeitung" abgegeben. Der Siebzigjährige beschränkte sich schließlich, nachdem er 1903 den Verlag „Ernst Keils Nachfolger" verkauft und 1904 die Leitung der „Union" niedergelegt hatte, nur noch auf die „J. G. Cottasche Buchhandlung Nachfolger", die er 1904 noch als letzten Rest des Cottaschen Erbes erworben hatte.

Ungeheure Impulsivität verbunden mit eiserner Konsequenz, wohlabgewogenes Maßhalten und volle Beherrschung aller Mittel der Wirkung, das waren die hervorstechendsten Merkmale dieses Herrenmenschen, der bei seiner unverkennbaren Gewaltnatur doch die Selbstbeherrschung nie verlor. Er war ein Meister der Debatte, in der ihm alle Register zur Verfügung standen. Das bewies er zuletzt noch einmal 1904 in den kontradiktorischen Verhandlungen in Berlin über die Frage, ob der Börsenverein ein Kartell sei, zu denen der Streit mit dem Akademischen Schutzverein Veranlassung gegeben hatte. Kröner mußte damals noch einmal sein Reformwerk gegen die Angriffe der wissenschaftlichen Autoren verteidigen. Er tat es mit Kraft und Geschick; er redete aber zugleich zum Frieden. Damals brauchte er unter heiterer Zustimmung der Zuhörer zur Kennzeichnung der verlegerischen Tätigkeit das Wort: „Wir wollen die aufmerksamen, umsichtigen Quartiermacher der ‚Ritter vom Geist' sein,

aber wir bitten, uns wenigstens die geschäftliche Möglichkeit dazu zu belassen und uns nebenbei eine gute Behandlung zuzugestehen, uns nicht Zumutungen zu machen, die wir eben beim besten Willen nicht erfüllen können."
Schöner aber noch hat im Hinblick gerade auf Kröners Tätigkeit aus Anlaß seines vierzigjährigen Verlegerjubiläums Lujo Brentano die Arbeit des Verlegers charakterisiert: „Vom Verleger hänge es nicht zum wenigsten ab, welche Talente und in welchem Maße sie zur Entfaltung gelangten und welche Ideen und Gefühle die Massen der Nation beseelten, und er trage einen großen Teil der Verantwortlichkeit dafür, ob zwischen den Trägern des geistigen Fortschritts und den breitesten Schichten der Bevölkerung Einheit des Denkens, Fühlens und Wollens bestehe; solchen Grundgedanken entsprechend speziell den Cottaschen Verlag geleitet zu haben, sei Kröners großes Verdienst."

Als Adolf Kröner am 29. Januar 1911 einem schweren Herzschlag erlag, war der Traum seiner Jugend erfüllt, wenn auch anders, als er ursprünglich gedacht hatte. Was er als Sänger getan hätte, dem Volke die schönsten Erzeugnisse seiner großen Geister verständnis- und liebevoll zu vermitteln, das hatte er als Verleger in noch weiterem Ausmaß und mit noch größerer Wirkung tatsächlich geleistet. Zugleich hatte ihn sein Geschick in seiner öffentlichen Tätigkeit auf eine Bahn geführt, auf der es nicht nur ein Spiel, sondern ernsteste Gestaltung des Lebens selbst zu führen galt. Mit Ehren und Auszeichnungen war Adolf Kröner überreich beschenkt. Er war — all der Titel und Orden nicht zu gedenken — in den Adelsstand erhoben; die Stadt Leipzig hatte ihn zum Ehrenbürger, der Börsenverein zum Ehrenmitglied ernannt; eine Straße in Leipzig trägt seinen Namen; die philosophische Fakultät Tübingens und die staatswissenschaftliche Münchens hatten ihm ehrenhalber den Doktorhut verliehen. Doch das mag vergessen werden können und verklingen. Bleiben aber wird, solange der deutsche Buchhandel seine Geschichte kennt, daß man dort immer sprechen wird von „unserm Kröner".


Albert Brockhaus

Das Haus Brockhaus

Als im Jahre 1905 aus Anlaß des 100jährigen Bestehens der Firma F. A. Brockhaus die Angestellten des Unternehmens zu einem ihnen besonders gewidmeten Festabend versammelt waren, begrüßte sie Albert Brockhaus, der damals als ältester Vertreter der vierten Generation das stolze Haus repräsentierte, mit folgenden Worten:

„Ein Fest der Arbeit wollen wir miteinander begehen zur Erinnerung daran, daß am heutigen Tage vor hundert Jahren ein kleiner Tuchhändler den Entschluß faßte, Buchhändler zu werden, und damit den ersten Stein zu einem Hause legte, das im Laufe der Jahrzehnte Tausende und Abertausende fleißiger Hände beschäftigt hat. Ein Fest der Arbeiter wollen wir feiern, aller derer, die am heutigen Tage zu unserer Firma gehören. Nation, Vaterland, Firma, das sind lockere Begriffe für denjenigen, der, bedrückt von den Sorgen des täglichen Lebens und ohne rechtes Interesse an seiner Arbeit, den Lebensweg dahintrottet: Nation, Vaterland, Firma, das ist ein festes Band für diejenigen, die höhere Ziele verfolgen, die gewillt sind, ihr Wissen und Können in den Dienst irgendeines großen Ganzen zu stellen. Dieses feste Band umschlingt uns, die wir seit Jahrzehnten Hand in Hand arbeiten, und nur so hat es die Firma möglich gemacht, den geachteten Platz zu erobern, den sie einnimmt."

Es war ein schönes Zeichen edler Menschlichkeit und wahrhaft sozialer Gesinnung, die Albert Brockhaus auch sonst stets bewies, daß er so der Mitarbeiter des Hauses an dessen Jubeltage gedachte. In der Tat, gerade je größer das Unternehmen, desto weniger kann es treuer Helfer und zuverlässiger ausführender Kräfte entraten. Die Leistungsfähigkeit und der Erfolg mancher Firma beruht nicht zuletzt auf dem stillen Fleiß und der genauen Arbeit dieser Namenlosen. Insbesondere das Haus Brockhaus aber, in dem dies stets uneingeschränkt anerkannt wurde, ist trotzdem der sprechendste Beweis dafür, daß immer es doch die leitende Persönlichkeit ist, die dem Ganzen den Stempel aufdrückt und alles trägt. Die Größe und der Ruhm der Firma liegt nicht zuletzt darin, daß

sie von Generation zu Generation immer wieder wahrhaft hervorragende Männer an ihrer Spitze sah, Männer, die auch für ihren ganzen Beruf stets von neuem wirkliche Führer abgaben, so daß sich für das letzte Jahrhundert in der Geschichte dieses Geschlechts in der Tat ein gut Stück Geschichte des Buchhandels überhaupt spiegelt.

Jener kleine Tuchhändler, der sich, wie es Altert Brockhaus mit feinem Wortspiel ausdrückte, 1805 entschloß, Buchhändler zu werden, sein Urgroß-vater Friedrich Arnold Brockhaus, war 1772 zu Dortmund geboren. Die Vor-fahren hatten meist als Pastoren in Westfalen gelebt, die Nachkommen eines Zweiges der Familie noch bis vor wenigen Jahren. Der Vater Friedrich Arnolds aber war der erste, der sich dem Kaufmannsberuf zuwandte. Auch Friedrich Arnold selbst wurde, nachdem er das Gymnasium seiner Vaterstadt besucht hatte, Kaufmann. Mit 21 Jahren nahm er eine Stelle in Leipzig an, hörte dort aber auch Vorlesungen an der Universität. Zugleich gewann er Ein-sicht in das buchhändlerische Leben und Interesse dafür. Es eröffnete sich ihm dann Gelegenheit, sich mit 23 Jahren schon in Verbindung mit einer Firma aus Manchester im Ausland selbständig zu machen. Allein die ausbrechenden Revolutionskriege zerschlugen den Plan, und statt dessen ließ sich Friedrich Arnold in Dortmund nieder. Zerwürfnisse mit seinen Partnern veranlaßten ihn jedoch schließlich, nach Amsterdam zu übersiedeln, wo er für seinen Tuchhandel die besten Aussichten gefunden zu haben glaubte. Die Wirren der napoleonischen Zeit, von denen Holland ganz besonders in Mitleidenschaft gezogen wurde, ließen aber sein Geschäft nicht recht zur Entwicklung kommen. So entschloß er sich 1805, in Erinnerung an seine Leipziger Eindrücke, seiner Lieblings-neigung folgend, nebenbei auch noch eine Buchhandlung zu eröffnen. Bald wurde sie sein Hauptarbeitsgebiet und der Buchhandel sein eigentlicher und alleiniger Beruf. Er widmete sich als Sortimenter der Einführung deutscher und französischer Literatur nach Holland, als Verleger vornehmlich, wenn auch keineswegs ausschließlich, journalistischen Unternehmungen. Beides behielt auch für die Zukunft für ihn Bedeutung. Die internationalen Verbindungen, auf die das Haus Brockhaus immer Wert gelegt hat, wie auch der vornehmlich in der ersten Zeit eifrig gepflegte Zeitschriftenverlag gehen wohl mit auf jene ersten Erfahrungen in Amsterdam zurück.

Die junge Firma nahm einen sehr erfreulichen Aufschwung. Doch die Schwierigkeiten, die aus der Einverleibung Hollands in die französische Macht-sphäre entstanden, veranlaßten Friedrich Arnold Brockhaus, Amsterdam zu ver-lassen, zumal ihm der Aufenthalt dort nach dem Tode seiner ersten Frau, mit der er in glücklichster Ehe gelebt, verleidet war. Er wollte nach Leipzig gehen, dem ihm ja von früher bekannten Mittelpunkt des deutschen Buchhandels. Allein seiner Niederlassung dort wurden zunächst allerlei Hindernisse in den Weg gelegt. Der

vom Tuchhandel herkommende Außenseiter war dem zünftigen Buchhandel nicht genehm. So verlegte Brockhaus seine Tätigkeit vorerst nach Altenburg. Schon 1808 hatte er gelegentlich eines Meßbesuchs in Leipzig das Verlagsunternehmen erworben, das seitdem mit dem Namen der Firma unzertrennlich verbunden ist, und im Mittelpunkt ihrer Arbeit steht: das Konversationslexikon oder, wie es heute heißt, das Handbuch des Wissens. Es war damals ein Unternehmen, das nicht leben und nicht sterben zu können schien. Friedrich Arnold Brockhaus ist es gewesen, der es zu dem machte, was es heute und seit hundert Jahren ist. Manchen Kampf hat er im Anfang mit Nachdruckern und mit der Zensur darum zu führen gehabt. Aber er hat nicht nachgelassen, bis er den Sieg errungen hatte. Ostern 1817 gelang es ihm endlich doch, seine Übersiedlung nach Leipzig zu bewerkstelligen, wo er zugleich eine eigene Druckerei erwarb, und er, der zunächst als Eindringling betrachtet worden war, spielte bald eine führende Rolle in seinem Beruf. In unermüdlicher Arbeit entwickelte er eine umfassende Verlagstätigkeit auf allen möglichen Gebieten. Kaum einen Zweig der Wissenschaft wie der schönen Literatur gab es, in dem er nicht höchst bedeutende, zum Teil heute noch lebendige Werke herausgebracht hätte. Es sei nur daran erinnert, daß er auch Schopenhauers erster Verleger war. In Altenburg sowohl wie in Leipzig betätigte er sich außerdem weiter mit Geschick und Erfolg als Herausgeber verschiedener bedeutender Zeitschriften. Dabei stellte sich der glühende Patriot, der mit Friedrich Perthes in Fühlung stand, vor allem in den Dienst der nationalen Sache. Auch für die buchhändlerischen Gesamtinteressen wirkte er vorbildlich und mit viel Tatkraft, namentlich in der damals brennenden Frage der Nachdrucksbekämpfung.

Die aufreibende Tätigkeit aber, bei der ihm manche bitteren Erfahrungen nicht erspart blieben, dazu allerlei Aufregungen anderer Art verzehrten frühzeitig seine Kraft. Im August 1823 raffte den erst im 51. Lebensjahre Stehenden, nachdem er schon im Jahre vorher dem Grabe nahe gewesen, sich aber noch einmal erholt hatte, der Tod dahin. Ein arbeitsvolles, von kühnstem Wagemut und unerschütterlicher Unternehmungslust durchpulstes, aber auch mit Erfolgen reich gesegnetes Leben hatte damit vorzeitig ein Ende gefunden. Wie der deutsche Buchhandel Friedrich Arnold Brockhaus schließlich einschätzte, kam 1892 darin am besten zum Ausdruck, daß sein Bildnis gleich denen anderer Führer des Berufs im großen Festsaal des Buchhändlerhauses aufgehängt wurde.

Das Erbe des Begründers der Firma traten seine Söhne Friedrich und Heinrich an. Ein dritter, jüngerer Sohn, Hermann, wurde Gelehrter, blieb aber als Autor und Redakteur mit der Firma eng verbunden. Friedrich, 1800 in Dortmund geboren, widmete sich vornehmlich der Leitung und dem Ausbau der mit dem Verlag verbundenen Druckerei, nachdem er bei Vieweg in Braunschweig, der viel für Brockhaus gedruckt hatte und bald auch in verwandt-

schaftliche Beziehung zu dem Hause trat, die Schwarze Kunst ordnungsgemäß erlernt und in Paris und London die damals den deutschen überlegenen französischen und englischen Druckereiverhältnisse praktisch studiert hatte. Er war es, der 1826 die erste der von König erfundenen Schnellpressen in Leipzig aufstellte, zunächst noch mit Handbetrieb. Erst 1834 wurde eine Dampfmaschine angeschafft. Seine Gattin war eine Schwester Richard Wagners; auch sein Bruder Hermann war ein Schwager des Meisters. Heinrich Brockhaus, 1804 in Amsterdam geboren, hatte in dem väterlichen Geschäft den Buchhandel erlernt und war schon früh dem Vater zur Seite getreten. Er wurde trotz seiner Jugend nach dessen Tode bald der eigentliche Leiter der Firma.

Sie nahm unter seiner Führung weiter eine glänzende Entwicklung. Die Verlagstätigkeit wurde in universalem Umfang fortgesetzt. Kein Gebiet, auf dem sich Brockhaus nicht ausgiebigst betätigt hätte. Auch die journalistischen Unternehmungen fanden weiter liebevolle Pflege, obwohl sich gerade hier immer wieder Schwierigkeiten ergaben und die von Brockhaus herausgegebene „Deutsche Allgemeine Zeitung" sogar einmal mit Bismarck in Konflikt geriet. Als Goethe 1825 an die Herausgabe seiner gesammelten Werke ging, bewarb sich auch Brockhaus um den Verlag, freilich vergebens. Immerhin hat sich der Verlag, um nur dies kurz zu streifen, später mit der Übernahme von Eckermanns Gesprächen und der Herausgabe einiger Sammlungen von Goethebriefen um die Goetheliteratur große Verdienste erworben. Im Jahre 1827 hatte die Firma die Kommissionsbuchhandlung Gräfe angekauft und damit ihren Geschäftsbetrieb auch nach dieser für Leipzig besonders bezeichnenden Richtung erweitert. Vier Jahre später erwarb Brockhaus den alten, bis ins 17. Jahrhundert zurückreichenden Verlag von J. F. Gleditsch, der damals zusammenbrach. Er gewann dabei vor allem die große, von Ersch & Gruber herausgegebene „Allgemeine Encyclopädie der Wissenschaften und Künste" sowie das Bücherlexikon von Heinsius, jenes bedeutende, 1793 begonnene bibliographische Werk, das er bis 1894 fortführte. Im Jahre 1832 verhandelte Brockhaus, von Fr. Perthes angeregt, auch über den Ankauf des alten Cottaschen Verlages, dessen bisheriger Inhaber damals starb. Doch kam es zu keinem Abschluß. Wichtiger wurden die Unternehmungen, die dem Ausbau der Auslandsbeziehungen der Handlung, auf die ja von Anfang an größter Wert gelegt worden war, dienten. 1837 wurde eine Schwesterfirma in Paris eröffnet, 1844 aber wieder aufgelassen, da man sich überzeugte, daß das französische Geschäft sowohl nach der Einfuhrseite wie nach der Ausfuhrseite ebensogut von Leipzig selbst betrieben werden konnte. Avenarius, ein alter Angestellter des Hauses, der dabei beteiligt gewesen war, schied dann völlig aus und begründete einen eigenen, später von Haessel übernommenen Verlag, in dem er das von Zarncke begründete, 1924 in den Besitz des Börsenvereins der deutschen Buchhändler übergegangene Lite-

rarische Zentralblatt herausgab. 1845 schwebte der Plan, in Neuyork eine deutsche Vereinsbuchhandlung zu begründen, an der sich der gesamte maßgebliche deutsche Verlag mit Aktien beteiligen sollte. Die starke deutsche Auswanderung nach den Vereinigten Staaten schien dem Unternehmen die besten Aussichten zu bieten, und besonders Brockhaus setzte sich für den Gedanken warm ein. Der Plan kam jedoch wegen ungenügender Beteiligung nicht zur Ausführung. Brockhaus selbst aber, der sich 1856 in Fortführung der mit der Pariser Gründung eingeschlagenen Richtung ein eigenes „Sortiment und Antiquarium" angliederte, pflegte die Überseeverbindungen sehr eifrig. Insbesondere brachte ihm das wertvolle Beziehungen zu Brasilien. In den Jahren von 1857—1867 besaß Brockhaus auch ein Sortiment in Nürnberg, das aber schließlich wieder abgegeben wurde. Dagegen wurde 1864 eine Filiale in Wien aufgemacht und nach der Reichsgründung 1871 in Berlin eine Niederlassung begründet. Schon 1850 hatte sich der ältere Bruder Friedrich völlig aus der Firma zurückgezogen. Er lebte seitdem in Dresden, wo er 1865 starb. Mit dessen Ausscheiden hatte Heinrich Brockhaus auch die Leitung der technischen Betriebe allein übernehmen müssen, die er sofort in vieler Hinsicht verbesserte und erweiterte.

Neben dieser Arbeit für das eigene Unternehmen fand Heinrich Brockhaus aber noch Zeit, sich in umfassendster Weise allgemeinen Angelegenheiten zu widmen. Das galt in erster Linie seinem eigenen Beruf gegenüber, sei es, daß es sich um den Verein Leipziger Buchhändler handelte, dessen Vorsitzender er eine Zeitlang war, sei es um den Börsenverein, die Spitzenorganisation des Gesamtbuchhandels, in deren Vorstand er ebenfalls einige Jahre saß. Er war auch im Börsenvereinsausschuß für Urheberrechtsfragen tätig, und dieselbe Materie hatte er als Mitglied des Sächsischen Landtags zu fördern Gelegenheit. Desgleichen gehörte er lange Jahre dem Leipziger Stadtparlament an. Seine parlamentarische Tätigkeit zog ihm übrigens im tollen Jahr 48 den Unwillen der Masse zu. Es kam zu einem Volksauflauf vor seinem Hause, wie schon in dem Revolutionsjahr 1830 einmal die Menge das Geschäftsgebäude bedroht und belagert hatte, damals gegen die angeblich die Arbeiter um ihr Brot bringende Aufstellung der neuen Druckmaschinen protestierend. Es gelang aber der Unerschrockenheit und dem geschickten Auftreten damals Friedrich, diesmal Heinrich Brockhaus', Unheil zu verhüten und die Demonstranten zum Abzug zu bewegen. 1848 nahm Heinrich Brockhaus am Frankfurter Vorparlament teil, ebenso zehn Jahre später an den vorbereitenden Verhandlungen für die Gründung des Nationalvereins, trat er doch aus innerster Überzeugung für die Einigung Deutschlands unter Preußens Führung ein.

Bei aller Arbeit lebte Heinrich Brockhaus aber immer auch noch seiner inneren Fortbildung. Er trieb systematisch eine sehr ausgedehnte Lektüre und unternahm immer wieder ausgedehnte Reisen ins Ausland, die ihn bis nach



Island, nach Algier und Ägypten führten. Lektüre wie Reiseeindrücke fanden Niederschlag in sehr sorgfältig geführten, umfangreichen Tagebüchern, die auszugsweise von seinen Söhnen veröffentlicht worden sind. 1851 war er in London zur ersten Weltausstellung. Als er anschließend nach Paris ging, erlebte er dort den Staatsstreich mit, der Napoleon III. zum Kaiser der Franzosen machte. An den späteren Welt- und Industrieausstellungen hat sich die Firma Brockhaus übrigens wiederholt selbst beteiligt und dabei mehr als einmal ehrende Auszeichnungen erhalten. Es hat Heinrich Brockhaus persönlich auch sonst nicht an Ehrungen und Huldigungen gefehlt. Gelegentlich ihres 300jährigen Jubiläums hat ihn 1858 die Universität Jena zum Ehrendoktor promoviert, und als er 1872 den 100. Geburtstag seines Vaters und zugleich seine 50jährige Tätigkeit in der Firma feierte, ernannte ihn die Stadt Leipzig zu ihrem Ehrenbürger. So kam auch äußerlich zum Ausdruck, welche Wertschätzung er allgemein genoß. Im Jahre 1874 wurde er aus diesem Leben abberufen. Der Buchhandel ließ ihm später die gleiche Auszeichnung wie seinem Vater zuteil werden. Auch sein Bildnis ziert die Wand des Festsaals im Buchhändlerhaus.

Wieder übernahmen zwei Brüder, nun schon in der dritten Generation, das Erbe der Väter: Eduard und Rudolf Brockhaus. Zahlreich waren jetzt aber bereits die Vertreter der Familie, teils in Leipzig, teils außerhalb lebend und in mancherlei Berufe sich zerstreuend. Hermann, der Oheim der beiden derzeitigen Geschäftsinhaber, wirkte als Professor der Orientalistik an der Leipziger Universität, neben ihm als Professor der Theologie sein Sohn Clemens, zugleich als Pastor an der Johanniskirche Leipzigs amtierend. Verwandtschaftliche Beziehungen knüpften sich zu anderen angesehenen Familien, auch solchen aus dem Buchhandel. Heinrich Vieweg in Braunschweig und Karl Geibel, der erst das bedeutendste Sortiment Budapests besaß, dann aber den alten Berliner Verlag von Duncker & Humblot erworben hatte und damit nach Leipzig übergesiedelt war, waren den Brockhaus verschwägert.

Rudolf, der jüngere von den beiden Erben, 1838 geboren, hatte nach erster Lehrzeit in der eigenen Firma bei Gerold in Wien, bei Nicolaus Trübner in London und bei Hachette & Co. in Paris seine Kenntnisse erweitert und zugleich die ausländischen Buchhandelsverhältnisse, wie es bei den Brockhaus Tradition blieb, an Ort und Stelle studiert. Nach der Rückkehr trat er dann in die väterliche Handlung ein und wurde 1863 Teilhaber. Neben seinem älteren Bruder Eduard trat Rudolf bescheiden mehr zurück. Öffentlicher Wirksamkeit hat er sich kaum gewidmet. Nur war er drei Jahre Stadtverordneter. Seine besondere Liebhaberei neben dem vom Vater ererbten Interesse für Musik war das Sammeln von Autographen, womit er bereits als Schüler begonnen hatte. Seine Sammlung war überaus wertvoll und umfangreich. Er hat mancherlei daraus bei entsprechender Gelegenheit veröffentlicht. Auch sonst betätigte er sich

als Schriftsteller, indem er die Tagebücher seines Vaters herausgab. 1898 ist er plötzlich gestorben, nachdem er sich mit seinem Bruder schon 1895 aus der Firma zurückgezogen hatte. Sein Sohn Max hatte 1893 einen Musikverlag gegründet und die verlegerische Betätigung der Familie so auch nach dieser Seite vervollständigt.

Eduard Brockhaus, der die eigentliche Führung des Hauses in dieser Generation vertrat, war 1829 geboren. In der ersten Jugend war es ihm sehr zur Freude des Vaters eine Selbstverständlichkeit, daß auch er Buchhändler werden müßte. Mit dem Älterwerden kamen ihm aber Zweifel. Das Interesse an wissenschaftlicher Arbeit machte sich geltend, und er bat den Vater, ihm ein Hochschulstudium zu gestatten. Dieser stimmte gern zu, hatte er doch den Wert umfassender Bildung schätzen gelernt und sein ganzes Leben daran gearbeitet, was ihm selbst die Jugend versagt hatte, im Wege des Selbststudiums nachzuholen. So bezog Eduard 1847, im Jahr vor der Februarevolution, die Universität Leipzig, nachdem er in Schnepfental und auf der Thomasschule in Leipzig darauf vorbereitet worden war. Auch ihn erfaßte 1848 die Freiheitsbegeisterung der neuen Zeit, und der junge Student zog mit auf die Wartburg zur Pfingstfeier. Er setzte dann in Heidelberg seine Studien fort und besuchte von dort aus im nächsten Jahr wiederholt Frankfurt, um die Verhandlungen der Nationalversammlung mit anzuhören. Nach einer Reise in die Schweiz bezog Eduard Brockhaus noch die Universität Berlin. 1850 promovierte er in Leipzig. Inzwischen war aber doch endgültig die Entscheidung gefallen, daß auch er dem Buchhandel treu bleiben sollte. Er hatte gewissermaßen als Ersatz für seinen 1850 ausscheidenden Onkel Friedrich einzuspringen. So trat der junge Doktor als Lehrling in die Firma ein. Schon 1852 erhielt er Prokura, und 1854 wurde der 25jährige Teilhaber. Seitdem ist es eine Art Haussitte bei den Brockhaus, daß die künftigen Erben beim Erreichen des 25. Lebensjahres zur Teilhaberschaft gelangen.

Noch 20 Jahre hat Eduard Brockhaus mit seinem Vater zusammenarbeiten können, seit 1863 von seinem Bruder Rudolf unterstützt. Schon in dieser Zeit lag aber die Hauptlast der Geschäfte ganz auf seinen Schultern, da Heinrich Brockhaus ja viel auf Reisen war. Früh schon trat Eduard aber auch öffentlich hervor, und mehr und mehr wuchs er in eine überragende Führerrolle im Gesamtbuchhandel hinein. Er übernahm bald die Leitung des Vereins der Leipziger Buchhändler und blieb sein Vorsitzender, bis er 1894, als er vor dem Ausscheiden aus seiner Firma stand, mit der Niederlegung des Amtes zum Ehrenmitglied des Vereins erwählt wurde. Seit 1872 war er außerdem Vorsitzender des deutschen Buchdruckervereins. Die Vorarbeiten für die auf Veranlassung seines Vaters erfolgende Abfassung einer Biographie von Friedrich Arnold Brockhaus, die im Jahr des 100. Geburtstags seines Großvaters erschien, hatten Eduard

Brockhaus empfinden lassen, daß der Buchhandel eine wissenschaftliche Geschichte seiner Entwicklung brauche. So stellte er 1875 beim Börsenverein den Antrag auf Bearbeitung und Herausgabe einer solchen. Vier Jahre später wurde in der Tat ein entsprechender Beschluß gefaßt. Der Ausschuß, der die Arbeiten überwachen sollte, sah Eduard Brockhaus mit kurzer Unterbrechung bis zur Vollendung des Werkes an seiner Spitze, und immer hat der Vater des Gedankens seine Durchführung trotz aller Schwierigkeiten zu fördern verstanden. Es mag ihm eine schöne Genugtuung gewesen sein, daß er 1908 noch selbst die Vorrede zu dem Schlußband unterzeichnen konnte. Dem Buchhandel hat er mit seiner Anregung zweifelsohne einen großen Dienst erwiesen.

Von 1871 bis 1878 gehörte Eduard Brockhaus als Mitglied der Nationalliberalen Partei dem Reichstag an. Zahlreiche Verbindungen zum Teil freundschaftlichster Art und wertvolle Eindrücke verdankte er dieser Tätigkeit, zu der er ungewollt gekommen war. Auch zu Moltke trat er in Beziehung, der später einmal während eines Manövers in seinem Hause in der Salomonstraße in Quartier lag, ebenso zu Bismarck, den er aufrichtig bewunderte und verehrte. Er hat den alten Recken im Sachsenwald noch nach seiner Entlassung wiederholt besucht. Sein Auftreten im Reichstag beschränkte sich im übrigen auf die Gebiete, auf denen er als Sachverständiger wirklich glaubte etwas zu sagen zu haben. Insbesondere nahm er lebhaften Anteil an der Gestaltung des Pressegesetzes sowie der Urhebergesetzgebung, die damals grundlegende Regelung fanden. Vor allem aber sei seiner großen Rede zur Frage der Pflichtexemplare gedacht. Scharf geißelte er diese Sonderbesteuerung des Buchhandels, die sich durch nichts rechtfertigen lasse. Denn der Urheberrechtsschutz müsse in einem Rechtsstaat Selbstverständlichkeit sein und ebenso unentgeltlich gewährt werden wie der Schutz von Eigentum und Leben überhaupt. Die Pflicht zur Ablieferung eines Exemplars jeder Publikation hielt er höchstens soweit für erträglich und berechtigt, als es sich dabei um ein an einer Zentralstelle aufzubewahrendes Archivexemplar handeln könnte. Er nahm in diesem Gedanken also schon die Idee der deutschen Bücherei vorweg, die sich heute der deutsche Buchhandel in der Tat aus eigenen Stücken als sein Zentralarchiv geschaffen hat. Ganz besonders scharf aber sprach er sich gegen die Zumutung aus, der Buchhandel müßte die Ablieferung der Pflichtexemplare als Ehrensache betrachten. „Der deutsche Buchhandel“, betonte er, „hat von jeher seine Ehre in etwas ganz anderem gesucht, nämlich in der Förderung der deutschen Literatur; und ich glaube keinen Widerspruch fürchten zu müssen, wenn ich ausspreche, daß er dieser Ehrenpflicht auch nachgekommen ist. Und, meine Herren, gerade in dieser Beziehung kann ich den Hinweis auf andere Länder, auf Österreich, auf Frankreich und England ruhig hinnehmen. Ich glaube, daß der deutsche Buchhandel in jeder Weise den Vergleich mit dem Buchhandel in jenen Ländern aushalten kann, daß Deutschland auch in

betreff des Buchhandels an der Spitze der Völker steht. Die Verhältnisse, die von dem Herrn Vorredner angeführt wurden, daß in Frankreich und England ähnliche Bestimmungen noch fortbestehen und keinen Widerspruch erhalten hätten, erklären sich einfach aus der durchaus anderen Organisation des Buchhandels in Frankreich und England. Meine Herren, Sie finden in keinem Lande als in Deutschland so zahlreiche Verleger, — und ich denke dabei durchaus nicht vorzugsweise gerade an die größeren Firmen, sondern gerade an die mittleren und kleineren —, die rein aus Interesse für die Wissenschaft der Wissenschaft ein Opfer bringen und Werke verlegen, von denen sie im voraus überzeugt sind, daß sie damit kein Geschäft machen können. Ich leugne, daß in Frankreich und in England ähnliche Erscheinungen so oft vorkommen; dort werden häufig Werke, die hier auf Risiko der Verleger gedruckt werden, auf Kosten von Privaten, Universitäten oder gelehrten Gesellschaften gedruckt. Das kommt im deutschen Buchhandel fast nie vor, derselbe war von je darauf angewiesen, auf eigenen Füßen zu stehen. Er wird es auch künftig tun, aber erschweren Sie es ihm nicht dadurch, daß Sie die Fesseln an seinen Füßen lassen, die er abschütteln will."
Als Vertreter der Firma, die seit langem in ganz besonders engen Beziehungen zum außerdeutschen Buchhandel stand, war Eduard Brockhaus allerdings wie kein anderer berufen, in diesem Sinne für seinen Beruf zu sprechen. Leider blieb ihm der Erfolg versagt.

Es war für den Gesamtbuchhandel aber doch ein Vorteil, daß Eduard Brockhaus 1878 nicht wieder in den Reichstag gewählt wurde. Er war damit frei für die großen organisatorischen Auseinandersetzungen, die den Börsenverein nun in den achtziger Jahren erfüllten und ihm zum Teil ein ganz neues Gesicht gaben. Eduard Brockhaus stand den Neuerungen zunächst sehr zweifelnd und lange ablehnend gegenüber. Gerade die Rücksicht auf ihn, der sowohl die parlamentarische Form bestens beherrschte, wie auch das ganze Gewicht seiner Persönlichkeit in die Wagschale zu werfen hatte, zwang den Führer der Reform, Adolf Kröner, zu langsamstem, vorsichtigstem Vorgehen. Schließlich beugte sich aber auch Eduard Brockhaus unter den Willen der Mehrheit. Immer blieb dabei sein Blick doch aufs Ganze gerichtet, und nie waren etwa materialistisch-egoistische Beweggründe für ihn maßgeblich. Als später die Berliner allein noch Schwierigkeiten machten, war er es, der den schwankend werdenden Leipzigern zurief: „Wir sind hier nicht lediglich versammelt als Leipziger, mit dem Zwecke, die rein lokalen Interessen unserer Stadt gegenüber dem Übergreifen Berlins wahrzunehmen, sondern in erster Linie als Mitglieder des Ortsvereins derjenigen Stadt, welche im Mittelpunkt Deutschlands das Wohl des ganzen deutschen Buchhandels zu wahren und zu verteidigen hat." Es entsprach der Bedeutung des Mannes, daß Adolf Kröner, als er 1889 erneut zum ersten Vorsteher des Börsenvereins gewählt wurde, erklärte, die Wahl nur annehmen zu können,

wenn Eduard Brockhaus ihm als zweiter Vorsteher zur Seite träte. Beide haben dann drei Jahre zusammen gewirkt zum Besten des gemeinsamen Berufs, und darnach wurde Eduard Brockhaus von 1892—1895 noch Adolf Kröners Nachfolger als Leiter des Börsenvereins. Damals hat Eduard Brockhaus den deutschen Buchhandel auch international vertreten. Als 1895 in Dresden der 17. Kongreß der „Association littéraire et artistique“ stattfand, wurde Eduard Brockhaus mit zum Ehrenvorsitzenden ernannt. Er begrüßte den Kongreß auch bei dem Festmahl im Buchhändlerhaus in Leipzig, zu dem der Börsenverein eingeladen hatte.

Die nächsten Jahre führten den Nestor des deutschen Verlags, obwohl er sich bereits in den Ruhestand zurückgezogen hatte, doch noch einmal in die vorderste Front zur Wahrnehmung der Interessen des Gesamtbuchhandels. In Leipzig war damals der Akademische Schutzverein gegründet worden. Die wissenschaftlichen Autoren glaubten sich vom Buchhandel geschädigt und forderten Reformen, die in erster Linie in einer von Geheimrat Professor Dr. Bücher verfaßten und im Druck veröffentlichten Denkschrift dargelegt wurden. Sie gipfelten letzten Endes in dem Gedanken, daß das angeblich viel zu kostspielige und gänzlich leistungsunfähige Sortiment fallen müsse. Schließlich fanden in Berlin die sogenannten kontradiktorischen Verhandlungen statt, die die Fragen klären sollten. Hier war es, wo der nunmehr 75jährige Eduard Brockhaus der Gegenseite erklärte: „An der Organisation, die sich in den letzten Jahrzehnten und schon seit einem halben Jahrhundert allmählich im Buchhandel entwickelt hat, werden Sie trotz aller guten Ratschläge, die Sie uns geben, nichts ändern! Wir werden an den Grundsätzen, die wir bewährt gefunden haben, nach wie vor vollständig festhalten.“ Ein stolzes Wort, geboren aus einem reinen Gewissen und aus der Überzeugung, die die Frucht eines langen arbeitsreichen und verantwortungsbewußten Lebens war. Ein Wort aber auch, das für den deutschen Buchhandel den Wert eines Programms hatte.

Schon 1895 hatte sich Eduard Brockhaus mit seinem Bruder Rudolf von der Führung der Geschäfte zurückgezogen. Die jüngere Generation sollte nicht allzulange auf volle Selbständigkeit zu warten brauchen. Im Jahre 1909 erlebte er die schöne Ehrung, daß ihn der Börsenverein zugleich mit Adolf Kröner zum Ehrenmitglied ernannte. Schon 1904 hatte er seine goldene Hochzeit feiern können, 1905 das 100jährige Bestehen der Firma. Damals veröffentlichte er ein Buch über die Geschichte der Firma von 1805 bis 1905. Ein Jahrzehnt später, am 11. Januar 1914, als noch vom Weltkrieg und all dem Elend, das er über Deutschland bringen sollte, nichts zu ahnen war, schlossen sich seine Augen für immer. „In der Familie haben wir meinen Vater eigentlich nie anders gekannt, als arbeitend und lesend und schreibend“, sagte der eigene Sohn von ihm. „In erster Linie stand ihm stets die Arbeit und die Pflicht, Frau und Kinder mußten sich mit dem begnügen, was an Interesse und Zeit übrigblieb.“

Nur eine fast ans Pedantische grenzende Arbeitsökonomie hat es dem Rastlosen ermöglicht, alles das zu leisten, was sein reiches Leben erfüllte. Diese Strenge der Lebensführung hat ihm aber auch den Erfolg gesichert. Auch sein Bild schmückte, wie die seines Großvaters und Vaters, den Festsaal des Buchhändlerhauses.

Die Leitung der alten Firma lag damals bereits seit Jahren in den Händen von Albert Brockhaus, Eduards ältestem Sohn. Er war 1855 geboren, hatte wie der Vater in Schnepfental und darnach auf der Leipziger Thomasschule seine Ausbildung erfahren. Obwohl bei ihm von Anfang an außer allem Zweifel stand, daß er nichts anderes als Buchhändler werden würde, bezog er doch 1875 für kurze Zeit die Universität, erst in Heidelberg, dann in Straßburg, wo er zugleich seiner Militärdienstpflicht genügte. Anschließend trat er als Lehrling bei Jurany & Hensel in Wiesbaden ein, wo der damals noch sehr jugendliche Otto Petters sein Lehrmeister war, eine der historischen Gestalten des deutschen Buchhandels, später berühmt vor allem durch seine erfolgreichen Sammlungen für den buchhändlerischen Unterstützungsverein gelegentlich der Kantate-Tagungen, bei denen sein Humor wie seine Hose eine große Rolle spielten. Nach zweijähriger Tätigkeit in der eigenen Firma, um diese von Grund auf praktisch kennenzulernen, suchte Albert Brockhaus den Abschluß seiner buchhändlerischen Ausbildung, den Traditionen der Familie entsprechend, in London bei Trübner & Co. und in Paris bei Lemoigne. Zurückgekehrt, wurde er mit 25 Jahren 1881 Teilhaber der Firma.

Ihm trat später, 1889, in der gleichen Eigenschaft sein Vetter Rudolf zur Seite, der 1864 geborene Sohn des gleichnamigen Onkels, so daß auch in dieser Generation wieder zwei Erben das Werk der Väter fortführten. Rudolf hatte nach dem ersten Einarbeiten in der eigenen Firma in Mittlers Sortiment in Berlin gelernt und ebenfalls eine Zeitlang bei Trübner & Co. in London gearbeitet. Die beiden Vettern wurden 1895, als sich ihre Väter, wie schon erwähnt, zurückzogen, alleinige Inhaber und blieben es bis 1905, bis zum 100. Jubeltag der Firma. Dann schied Rudolf aus. An seine Stelle trat Alberts jüngster Bruder, Fritz Brockhaus, der, 1874 geboren, Rechtsanwalt geworden war Er und sein Neffe Hans, Albert Brockhaus' ältester, 1888 geborener Sohn, sind die heutigen Inhaber der Firma, bestrebt, das Werk der Ahnen zu erhalten und würdig weiterzuführen.

Das Haus hat sich unter Albert Brockhaus' Leitung folgerichtig in den ihm von seinen Vorfahren gewiesenen Bahnen fortentwickelt. Die Pflege der Auslandsbeziehungen lag auch ihm am Herzen. Noch zu Lebzeiten seines Vaters wurde 1890 eine Zweigfirma Brockhaus und Efron in Petersburg begründet, vor allem im Zusammenhang mit der Veranstaltung einer russischen Ausgabe des Konversations-Lexikons, das nach wie vor und jetzt sogar in noch ausgesproche-

nerem Maße das Rückgrat des Verlages war. Im selben Jahr wurde eine Filiale in Paris eröffnet, im folgenden Jahre eine in London. Die Auslandsverbindungen kamen auch der Druckerei zugute, die unter anderen großen Aufträge aus Chile, Argentinien, Brasilien, Peru erhielt. Im Verlagsaufbau erfolgte allerdings, schon unter Eduard Brockhaus beginnend, eine gewisse Umstellung. Der alte universale Charakter wurde zwar nicht völlig aufgegeben, aber nach und nach doch immer mehr eingeschränkt. Neue Unternehmungen auf dem Gebiete des Romans und der Übersetzungsliteratur wurden kaum noch veranstaltet. Auch die früher so lebhafte journalistische Arbeit wurde eingestellt. Die Deutsche Allgemeine Zeitung hörte nach 42jährigem Bestehen 1879 auf, zu erscheinen. Desgleichen ließ man andere Zeitschriften eingehen. Dagegen machte sich eine stärkere Spezialisierung und Konzentrierung auf den verbleibenden, immer noch genügend zahlreichen Gebieten bemerkbar. Vor allem galt das für den immer intensiver und reichhaltiger ausgebauten Verlag von Reiseberichten, ein Gebiet, dem Albert Brockhaus seine besondere persönliche Liebe widmete. Es sei hier neben den vielen, vielen anderen nur der Name Sven Hedin genannt, den herzliche Freundschaft mit seinem Verleger verband und der, von ihm vielfältig gefördert, ihm sein ganzes Lebenswerk anvertraute.

Diese Neigung zur Spezialisierung entsprach einem Zuge der Zeit. In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts ging die Entwicklung im Verlag ganz allgemein mehr und mehr in dieser Richtung, vor allem zweifelsohne, weil mit der Reichsgründung und dem ihr folgenden wirtschaftlichen Aufschwung eine ungeheuerliche Vermehrung der literarischen und buchgewerblichen Produktion einsetzte. Augenscheinlich kann ein Verlag normalerweise nicht über einen gewissen Umfang wachsen, soll er noch den für sein Gedeihen so wesentlichen persönlichen Charakter behalten und für einen Führer übersehbar bleiben können. Hätte der Verlag Brockhaus seine Ausdehnung auf allen ursprünglich angebahnten Gebieten gleichmäßig im Verhältnis der Entwicklung in den ersten Jahrzehnten fortsetzen wollen, so hätte er vermutlich, nachdem das Tempo der Produktion allgemein immer rascher wurde, in Kürze jede Beweglichkeit verloren. Die erfolgreichen alten Unternehmungen, von denen es im Laufe der Zeit ja immer mehr wurden, hätten darunter leiden müssen. Vor allem für das Lexikon wäre vermutlich nicht genug Kraft übriggeblieben. In den 20 Jahren von 1829—1849 hatte der Verlag insgesamt 660 Werke herausgebracht, d. h. also jedes Jahr im Durchschnitt 33. Kurz vor dem Rückschlag der Revolutionszeit von 1848, im Jahre 1846, war dieser Durchschnitt sogar mit einer tatsächlichen Jahresleistung von 58 Nummern schon sehr beträchtlich überschritten gewesen. 1840 waren nur 16 Werke verlegt worden. Das zeigt die Entwicklungsrichtung. In den 25 Jahren von 1850—1874 kamen bei Brockhaus insgesamt 956 Werke heraus, durchschnittlich im Jahre also 38. Dabei lag die Höchstproduktion mit

50 Nummern im Jahr 1861. In den 20 Jahren von 1874—1895 aber wurden insgesamt 415 Werke verlegt, d. h. im Jahresdurchschnitt nur noch 20. Die tatsächliche Ziffer war für 1880 noch 31 gewesen; für 1894 aber war sie nur 4. Völlig verfehlt wäre es, in dieser Entwicklung ein Zeichen der Schwäche erblicken zu wollen. In Wahrheit ist diese weise Beschränkung ein Beweis der Kraft, zugleich rationellerer Wirtschaft und stärkster Konzentration. 1920 brachte die Firma wieder 55, 1922 sogar 58 Werke heraus. In den Jahren 1850—1874 war der Verlag mit seiner Produktion im übrigen der deutschen Gesamtproduktion vorausgeeilt. Während diese sich in der Zeit gegenüber dem Stand von 1829—1849 nur um 16% gesteigert hatte, war die Produktion bei Brockhaus allein um rund 45% gestiegen. Bis 1895 zusammengenommen lag dann allerdings für Deutschland eine Zunahme gegen die erste Periode um rund 190%, bei Brockhaus jedoch nur um etwa 108% vor. Das bestätigt also gleichfalls die spätere Einschränkung. Fernerhin würde ja ein ganz klares Bild erst die wirkliche Absatzstatistik ergeben können. Zum mindesten wäre die jeweilige Auflagenhöhe zu berücksichtigen. Jedoch entsprach es der Entwicklung wohl, daß jetzt auch die Druckerei nicht mehr nur für den eigenen Verlag arbeitete, sondern in stärkerem Maße Aufträge außerhalb des eigenen Hauses suchte. Die Lage kehrte sich damit gegen den Anfang gewissermaßen um. Hatten Brockhaus' damals selbst im großen Umfang noch fremde Druckereien beschäftigt, so druckten nun seine eigenen technischen Betriebe gern für fremde Verlage und andere Unternehmungen.

Gleich seinen Vorfahren entfaltete auch Albert Brockhaus eine erfolgreiche öffentliche Wirksamkeit. In die Zeit seiner beginnenden Selbständigkeit Anfang der achtziger Jahre fiel die soziale Gesetzgebung des Reiches. Als auf Grund des Krankenversicherungsgesetzes von 1883 für das Buchgewerbe eine Krankenkasse errichtet wurde, wählte man Albert Brockhaus zum Vorsitzenden. Als später die verschiedenen Leipziger Kassen einen Verband bildeten und schließlich daraus die Ortskrankenkasse für Leipzig und Umgebung erwuchs, stand auch da Albert Brockhaus als Mann des allgemeinen Vertrauens an der Spitze. So eifrig und so erfolgreich betätigte er sich auf diesem Gebiete sozialer Fürsorge, daß, als 1887 im Reichsamt des Innern in Berlin über eine Reform der Versicherungsgesetzgebung verhandelt wurde, im Auftrage der sächsischen Regierung als Sachverständiger Albert Brockhaus mit hinzugezogen wurde. In diesem Jahr wurde er auch in das Leipziger Stadtparlament gewählt, wo er ebenfalls, namentlich zum Besten der Ortskrankenkasse, wirkte. Gern hätte man ihn zum Stadtverordnetenvorsteher gemacht — ein Beweis für die Achtung, die er genoß —, er lehnte aber ab. Ebenso lehnte er die Wahl zum Präsidenten der Leipziger Handelskammer, der er von 1890—1910 als hochgeschätztes Mitglied angehörte, ab. Er meinte, der Buchhandel stelle einen gar zu besonders gearteten Teil des Handels dar, als daß sein Vertreter berufen sein könnte, für alle zu sprechen.

Gleichwohl konnte der Syndikus der Kammer, Justizrat Wendtland, später von ihm sagen, „daß er in den Jahren seiner Mitgliedschaft bei der Handelskammer dieser in der Hauptsache den Stempel seines Geistes aufgedrückt hat, ohne daß er dabei besonders hervorgetreten oder über den Rahmen seiner Ämter in ihr hinausgegangen wäre". Bei seinem Scheiden aus der Kammer 1910 wurde er zu ihrem Ehrenmitglied ernannt.

In erster Linie widmete aber auch Albert Brockhaus seine Kraft den Gesamtinteressen des Buchhandels. Schon der Dreißigjährige nahm wie sein Vater an den Verhandlungen der Krönerschen Reformzeit tätigsten Anteil. Seit 1887 gehörte er dem Vereinsausschuß des Börsenvereins an, der unter seiner Führung damals dem Vorstand, weil er sich über die Rechte der anderen Vereinsorgane hinweggesetzt habe, die Gefolgschaft versagte, und den ersten Vorsteher Parey zum Rücktritt zwang. Auch um die Verbreitung der Verkehrsordnung erwarb er sich große Verdienste. 1901 wurde er zum ersten Vorsteher des Börsenvereins gewählt. Es galt damals, nach einer Zeit der Unklarheit und des Schwankens, endlich mit der Durchführung der Krönerschen Errungenschaften bezüglich des Ladenpreisschutzes Ernst zu machen. Albert Brockhaus war der Mann dazu. In kürzester Zeit setzte er alle seine Pläne durch. Als er 1907 „das Vorstandszeitliche segnete", um sein eigenes Scherzwort zu gebrauchen, konnte er in seiner Abschiedsrede während des Kantatefestmahls mit Recht ausführen: „Wer vorne dran im Kampfe steht, der braucht außer manchen anderen Eigenschaften eine dicke Haut, um Schläge vertragen zu können, die es da vorne setzt. Ich glaube sie zu haben. Wer vorne dran ist und zurückkehrt, der braucht außerdem auch einen gesunden Magen, um, wenn er das Glück gehabt hat, mit seinen Kameraden erfolgreich gewesen zu sein, all das Lob vertragen zu können, das ihm schier in überreichem Maße zuteil wird. Ich versichere Sie, daß ich mir auch an all den übergroßen Liebenswürdigkeiten den Magen nicht verderben will, die die Herren Kollegen die Güte gehabt haben, mir in den letzten Tagen, und nicht am wenigsten in diesem Moment, zu spenden. Seien Sie überzeugt, daß es für mich ein Gefühl unendlicher Befriedigung ist, daß wir dasjenige, was wir Kriegskameraden und Kollegen uns vor sechs Jahren vorgenommen haben, tatsächlich haben erreichen können. Es war die weise Beschränkung des Ziels, und es war andererseits das Vertrauen auf die Mitarbeit der weitesten Kreise im Buchhandel, was uns überhaupt den Mut gegeben hat, das Werk fortzusetzen, das Adolf Kröner begonnen hat." Für seinen Nachfolger aber hatte er den Wunsch: Möge es ihm glücken, die Interessen, die wir gemeinsam verteidigt haben, nunmehr im Frieden weiterzuentwickeln, möge es ihm gelingen, an dem immerhin beschränkten Teil, an dem wir Buchhändler imstande sind, zum allgemeinen Kulturfortschritt beizutragen, das seinige zu tun und den Börsenverein tun zu lassen unter seiner Verwaltung."

Es stand im Zusammenhang mit dieser abschließenden Reform, daß unter Albert Brockhaus' Vorstandsschaft jener Streit mit dem Akademischen Schutzverein ausgefochten werden mußte, von dem oben schon die Rede war im Hinblick auf die Teilnahme seines Vaters Eduard an den Verhandlungen. Albert Brockhaus stand gerade dabei im Mittelpunkt des Kampfes und sah sich, vor allem, weil er die Gründung eines Vereinssortiments des Akademischen Schutzvereins zu Fall brachte, auch persönlich den bittersten Angriffen seitens der wissenschaftlichen Autoren ausgesetzt. Nicht zuletzt aber gerade seine unerschütterliche Ruhe und seine Überlegenheit sicherte dem Buchhandel den Sieg. Dabei war er aber von zünftlerischer Engstirnigkeit völlig frei und durchaus bereit, neue Wege zu gehen und dort klug nachzugeben, wo Zeit und Umstände es verlangten. Das zeigte sich nicht zuletzt in der Frage der Behandlung der Warenhäuser, die sich Buchabteilungen angliederten und dem alten Buchhandel mit Schleuderkonkurrenz schweren Abbruch zu tun drohten. Albert Brockhaus trat dabei dafür ein, die Warenhäuser am Buchverkauf an sich nicht zu hindern, was in der Zeit der Gewerbefreiheit überhaupt kaum Aussicht auf Erfolg haben konnte, wohl aber sie für die Anerkennung der Grundsätze des Buchhandels zu gewinnen und darauf zu verpflichten. In diesem Sinne ist ja dann auch die Entwicklung weitergegangen. Und so viel auch Albert Brockhaus für die Festigung und Stärkung der buchhändlerischen Organisation getan hat, das letzte suchte er doch immer nur in der freien Initiative der selbständigen Persönlichkeit. Auf der Herbstversammlung der Kreis- und Ortsvereine 1906 in Kassel rief er dem Buchhandel ins Gewissen, „daß für einen größeren Verein nichts schädlicher wäre, als wenn der einzelne die Hände in den Schoß legte und alle Hilfe vom Vorstande forderte. Die Zeit der großen Mittel wäre erschöpft; es bestände aber jetzt die Möglichkeit für jeden, vorwärtszukommen, wenn er sich nur regen wollte." Sein vornehmstes Ziel sah er darum in der Hebung des Standesbewußtseins im Buchhandel. Denn aus einem starken Berufsgefühl und dem rechten, gesunden Berufsstolz fließen am ehesten Fortschritt und Erfolg.

In die Zeit der Vorsteherschaft Albert Brockhaus' fiel nun vor allem aber auch der 4. Internationale Verlegerkongreß 1901 in Leipzig. Es war dies das erstenmal, daß er auf deutschem Boden tagte. Albert Brockhaus war der rechte Mann, ihn zu leiten. Er kannte den englischen wie den französischen Buchhandel aus eigener Anschauung, beherrschte auch beide Sprachen vollkommen. An den früheren Kongressen 1896 in Paris, 1897 in Brüssel und 1899 in London hatte er bereits teilgenommen und sich dort einen Namen gemacht. Ebenso besuchte er die späteren 1906 in Mailand, 1908 in Madrid, 1910 in Amsterdam und 1913 in Budapest noch, immer allbekannt und geschätzt im Mittelpunkt stehend. In Paris hatte er seinerzeit unter bewußter Betonung seines Deutschtums eine aufsehenerregende Rede gehalten, die ihm allgemeinen begeisternden Beifall ein-

trug. Er gehörte zu den wenigen Deutschen, die das Offizierskreuz der Ehrenlegion besaßen. In London hatte er in einer Rede vor allem auf die völkerversöhnenden und völkerverbindenden Aufgaben des Buchhandels hingewiesen und sich auch damit allgemeine Zustimmung gesichert. Seine natürliche Liebenswürdigkeit, die doch der nationalen Würde nichts vergab, gewann ihm alle Herzen und war die rechte Art, den ausländischen Buchhandel sich der deutschen Führung freudig unterordnen zu lassen. Der von annährend 400 Teilnehmern besuchte Kongreß gestaltete sich zu einer imposanten Kundgebung des internationalen Buchhandels, in den ja gerade die Firma Brockhaus aufs innigste verflochten war, zugleich aber auch zu einem glänzenden Erfolg des deutschen Buchhandels, der für die ganze Welt vornehmlich der gebende Teil war. Daß ein Brockhaus dabei die Führung und Repräsentation hatte, mehrte den Ruhm des Hauses und zeigte aller Welt seine Bedeutung.

Auch nach seinem Scheiden aus Amt und Würden blieb Albert Brockhaus den Berufsinteressen eng verbunden. Wie er dafür zu jeder Zeit zur Verfügung stand, so beherrschte sein Ansehen und Einfluß weiter alle wichtigen Fragen. Von seinem Landesherrn in die Erste Sächsische Kammer berufen, hatte er dort Gelegenheit, für das Zustandekommen der Deutschen Bücherei wesentlich mitzuwirken. Als während des Krieges die Frage die Gemüter im Buchhandel stark bewegte, ob in entsprechender Auslegung der Vorschriften der Satzung Karl Siegismunds Tätigkeit im Vorstand des Börsenvereins verlängert werden dürfte, war es Albert Brockhaus, der sie kraft seiner Autorität entscheiden konnte. Obwohl er einst selbst im Hinblick auf seine eigene Person unterstrichen hatte, der Börsenverein sei keine Monarchie, sondern eine Republik, und es sei klug, daß nach spätestens 6 Jahren andere Kräfte ans Ruder kommen müßten, überzeugte er nun 1916 doch alle, „außergewöhnliche Zeiten verlangten außergewöhnliche Maßnahmen. Wenn ein solcher Mann wie Karl Siegismund noch zu haben wäre, könnte der Wahlausschuß es nicht verantworten, wegen kleinlicher Bedenken auf ihn zu verzichten". Auch das kennzeichnet den Mann.

Die äußere Anerkennung alles dessen, was er dem deutschen Buchhandel war, erfuhr Albert Brockhaus 1919, als der 64jährige zum Ehrenmitglied des Börsenvereins ernannt wurde. In dem Dankschreiben dafür an den Vorstand faßte er die Summe seines Lebens selber dahin zusammen:

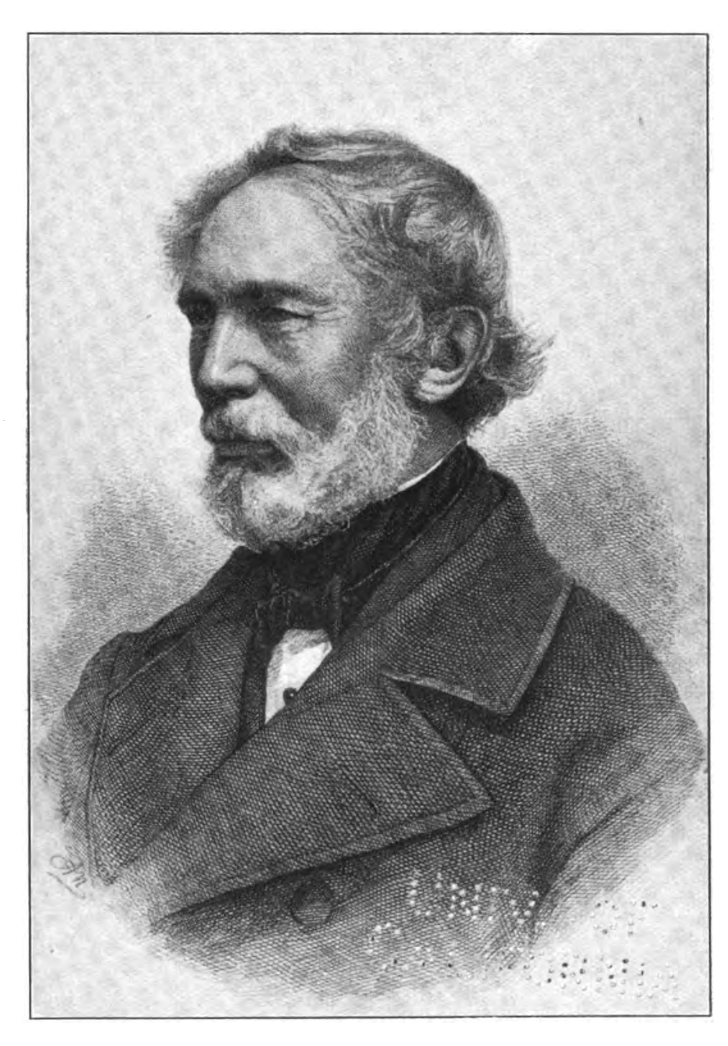
„Nun, wo die gewaltigen Kämpfe endgültig hinter uns liegen, die 40 Jahre lang für die Abschaffung des Kundenrabatts und damit um die Forteristenz eines leistungsfähigen Sortiments geführt werden mußten, nun, wo der Börsenverein achtunggebietend und mächtiger als je die Lebensinteressen von Verlag und Sortiment und Zwischenhandel vertreten kann und vorbildlich schützt, nun scheint Ihnen der Zeitpunkt gekommen, die Männer zu ehren, die diese neue Periode vorbereitet haben und an deren Spitze ich sechs Jahre lang stehen durfte,

die Herren Vollert, Ruprecht, Nauhardt, Müller, Francke, Winkler, Hartmann, Ehlermann, Siegismund, Sellier und Voerster. Was die Vorstände von Kröner, Eduard Brockhaus, Bergsträsser und Engelhorn kraftvoll begonnen hatten, konnten wir durchführen, und wir hatten einen Erfolg, dessen wir uns noch heute freuen dürfen. Will die Hauptversammlung dies Dutzend begeisterter Männer, arbeitsfreudiger Kollegen in der Person ihres Führers ehren, so beugen wir dankbar das Haupt, stolz auf die Anerkennung, die wir seinerzeit, so auch heute noch finden. Dem Börsenverein aber wünsche ich von Herzen Glück für seine zielbewußte Sozialpolitik, die ihn durch die finstere Gegenwart und die nächsten sechs schweren Jahre erfolgreich und glanzvoll geleiten möge zum Jahre 1925, dem 100jährigen Jubiläum seines Bestehens."

Wie wohltuend berührt es, daß der große Mann auch hier in erster Linie seiner Mitarbeiter gedenkt und die ihm zuteil gewordene Ehrung zugleich auf sie bezieht. Dieser wahrhaft vornehme und doch gleichzeitig so wahrhaft soziale Zug in seinem Wesen ist eines seiner hervorstechendsten Merkmale. Schmerzlich aber berührt der leise Unterton der Resignation, der in jenen Zeilen mitschwingt. Es war kein Wunder. Schon 1900 hatte Albert Brockhaus ganz plötzlich den jüngeren seiner beiden Söhne verloren. Um den anderen, der zu seiner Freude bereit war, das Erbe der Väter anzutreten und seine würdige Fortführung und Mehrung versprach, hatte er nun den langen Krieg über bangen müssen. Wohl war das Glück groß, als Bruder und Sohn heimkehrten und er ihnen die Zügel überlassen konnte, nachdem Hans bereits 1914 in die Firma eingetreten war. Aber das Jahr 1917 hatte Albert Brockhaus die Gattin geraubt. Dazu kam der Niederbruch des Vaterlandes. Der Vereinsamte wurde auch von körperlichen Leiden geplagt; 1920 mußte er sich einer Operation unterziehen. Am Ostersonntag 1921 ist er sanft entschlafen. Seine letzte große Freude war, daß er die Geburt seines ersten Enkels erlebte und dessen Gedeihen über ein Jahr lang noch verfolgen konnte. Wenn am 100jährigen Jubeltage des Börsenvereins auch sein Bildnis, wie geplant, im Festsaale des Buchhändlerhauses enthüllt sein wird, werden vier Träger des Namens Brockhaus dort versammelt sein. Noch keine Familie des deutschen Buchhandels ist gleicher Auszeichnung teilhaftig geworden.

Durchwandelt man so, das Schicksal des Hauses Brockhaus verfolgend, diese 120 Jahre der deutschen Buchhandelsgeschichte, so wird man nicht leicht entscheiden können, wer der größte unter den Vertretern der Firma war. Es ist sonst gemeinhin ein wenig glückliches Erbe, der Sohn eines großen Mannes zu sein. Hier aber hat bisher noch immer der Nachfolger den Vorgänger zu überbieten oder ihm wenigstens die Stange zu halten vermocht. Das Geschlecht ist eins der seltenen Beispiele dafür, wie in fester Tradition von Generation zu Generation das einmal begonnene Werk nicht nur stetig weitergeführt, sondern ohne Rückschlag

auch zu immer größerer Entfaltung gebracht werden konnte. Nicht tote Dinge und Geld und Gut, nicht Pläne und Entwürfe allein haben sich vererbt, zugleich vielmehr, stetig erneuert und zu immer stärkerem Leben erwachsend, ein fester einheitlicher Wille und eine bleibende Gesinnung, die es wohl verstanden, mit dem ererbten Pfunde zu wuchern und hundertfältige Frucht in die Scheuern zu sammeln. Ihre Erfolge verdankten die Brockhause nicht zuletzt ihrem Organisationstalent. Schon Heinrich Brockhaus wurde nachgerühmt, daß er ein besonderes Geschick in der Auswahl seiner Mitarbeiter bewiesen habe. Eduard Brockhaus bekannte sich zu dem Grundsatz: „Nur dasjenige soll man selbst machen, was kein anderer ebenso gut machen kann." Wie aber Albert Brockhaus in diesen Dingen dachte, klang nicht nur schon aus den am Anfang hier aus seinem Munde angeführten Worten heraus, dafür ist mehr vielleicht das bezeichnendste Beispiel ein Erlebnis, das Sven Hedin erzählt. Als dieser, von seiner letzten großen Reise zurückgekehrt, nach Leipzig kam, führte ihn Albert Brockhaus in einen der großen Arbeitsräume der Firma, wohin alle Angestellten und Arbeiter zusammengerufen waren, und stellte sie dem Freunde mit den Worten vor: „Sie sind alle Ihre Mitarbeiter bei der deutschen Ausgabe vom Transhimalaja!" Diese Einstellung war es wohl vornehmlich, die das Haus Brockhaus zu dem Führertum befähigte, das es nun schon durch vier Generationen bewiesen hat und das mit seinen Leistungen seinen Weltruhm begründete. Christian Boysen, der Hamburger Buchhändler, erzählt aus seiner Jugend, wie er einmal auf dem Postamt einer kleinen Stadt Nordschleswigs einen Mann getroffen habe, der postlagernde Briefe unter dem Namen Brockhaus abholte. Es war Heinrich Brockhaus. Voller Ehrfurcht habe er den Träger dieses auch ihm längst wohlbekannten Namens betrachtet, stolz darauf, ihm begegnet zu sein. So hat der Name Brockhaus noch heute Klang in aller Welt. Für viele dürfte er der Begriff des deutschen Buchhandels überhaupt sein.



Friedrich Volckmar.

Friedrich Volckmar

1799—1876

Daß Leipzig der Mittelpunkt des deutschen Buchhandels ist, ja darüber hinaus des Buchhandels der ganzen Welt, soweit er mit dem deutschen in regelmäßigem Verkehr steht, beruht nicht allein auf seiner Bedeutung als Verlagsort. Ausschlaggebend ist dafür zugleich seine Stellung als Hauptkommissionsplatz. Sie kommt außer in den Zahlenangaben über den Umfang des Leipziger Verkehrs vor allem in der Bestimmung zum Ausdruck, daß jeder Buchhändler, der in das vom Börsenverein herausgegebene offizielle Adreßbuch des deutschen Buchhandels aufgenommen werden will, in Leipzig durch einen Kommissionär vertreten sein muß. Damit ist bewirkt, daß in Leipzig tatsächlich gewissermaßen eine Vereinigung und Verknüpfung des Gesamtbuchhandels erreicht wird wie nirgends anderswo.

Neben Leipzig kennt der Buchhandel noch einige andere Kommissionsplätze. In früheren Zeiten war ihre Zahl größer. Nach und nach aber sind die meisten aufgegeben worden. Soweit sie erhalten blieben, zeigen sie kein nennenswertes Wachstum. Leipzig aber hat sie in beharrlichem Aufstieg mehr und mehr weit überholt. Nachdem es das ursprünglich überlegene Frankfurt a. M. als Meßplatz geschlagen hatte, ist es gerade dadurch zum Vorort des Buchhandels überhaupt geworden. Denn auf der Grundlage seiner Stellung als Hauptkommissionsplatz entwickelte sich zu einem guten Teil auch seine Verlagstätigkeit und im Zusammenhang mit beiden seine Bedeutung als Sitz eines weitverzweigten, umfassenden und umfangreichen Buchgewerbes.

Die Entstehung des Leipziger Kommissionärwesens geht zurück bis in die ersten Anfänge der Leipziger Buchmesse. Nicht zu allen Zeiten aber ist der Leipziger Kommissionär derselbe gewesen. Im Laufe der Entwicklung hat sich seine Stellung vielmehr wesentlich gewandelt. Der erste und älteste Teil der Kommissionärtätigkeit ist die Betreuung und Verwaltung der Vorräte, die auswärtige Verleger nach Schluß der Messe infolge der Umständlichkeiten der früheren

Verkehrsverhältnisse in Leipzig zurückließen, und das Ausliefern angeforderter Werke aus diesen Lagern zwischen den Meßzeiten. Mit dem Aufkommen des Konditionsverkehrs trat die Speditionstätigkeit des Kommissionärs neben der Verlagsauslieferung in den Vordergrund. Zwischendurch spielte einmal der Kommissionär als Großsortimenter, wie er uns in der Schilderung Friedrich Perthes' von seinem Lehrherrn Böhme entgegentritt, eine besondere Rolle. Mit den Wandlungen endlich im buchhändlerischen Abrechnungswesen kam zu den anfangs genannten Funktionen des Kommissionärs noch die eines Bankiers und Zahlungsmaklers hinzu. Dabei wurde das Kommissionsgeschäft zunächst lange als Nebenzweig mit Verlag und Sortiment zusammen betrieben. Erst im XIX. Jahrhundert bildete sich das reine Kommissionsgeschäft zu einem ganz selbständigen Buchhandelsbetrieb eigener Art heraus. Das XIX. Jahrhundert sah schließlich auch das Heranwachsen vieler Leipziger Kommissionsgeschäfte zu gewaltigen Großbetrieben, was der Entwicklung eine neue Note gab.

Bei der Reorganisation des Leipziger Kommissionsbuchhandels im XIX. Jahrhundert hat nun kaum einer eine größere Rolle gespielt als Friedrich Volckmar, dessen Firma heute unter den Leipziger Kommissionsfirmen unbestritten den ersten Platz innehat.

Friedrich Volckmar stammte aus Soest in Westfalen, wo er am 7. Juli 1799 als Sohn eines Kaufmanns das Licht der Welt erblickt hat. Sein Vater war der Schwager von Ludolph Vollrath Arnold Brockhaus, dem Vater von Friedrich Arnold Brockhaus, dem Begründer des Leipziger Verlagshauses. Ludolph Brockhaus war im Volckmarschen Hause in Pension gewesen, während er das Gymnasium zu Soest besuchte. Seine Schwester heiratete später den Sohn seines Pensionsvaters und wurde so die Mutter Friedrich Volckmars. Dieser und Friedrich Arnold Brockhaus waren also rechte Vettern. Der Verwandtschaft dankte Friedrich Volckmar den Übertritt zum Buchhandel. 1815 war er zunächst bei Gottlieb Brockhaus, einem anderen Vetter, dem Bruder des späteren Verlegers, der in Dortmund eine Materialwarenhandlung betrieb, in die Lehre getreten. Als eifriger Benutzer einer Leihbibliothek wurde er schon damals von einer tiefen Leidenschaft für Bücher erfaßt. Nachdem er 1819/20 seiner Militärdienstpflicht genügt hatte, wurde er 1821 von seinem Vetter Friedrich Arnold Brockhaus nach Leipzig geholt. Er folgte dem Rufe gern. In ununterbrochener Fahrt von 6 Tagen und 15 Stunden gelangte er aus Westfalen nach der Buchhandelsstadt. So sehr sah man ihm in Kleidung und Haltung anfangs noch den Fremdling und Kleinstädter an, daß seine Erscheinung einmal sogar einen Straßenauflauf der neugierigen Leipziger hervorrief. Der Firma Brockhaus aber war er bald ein sehr geschätzter Mitarbeiter. 450 Taler bezog er im Jahr als Einkommen. Damit wußte er wohl hauszuhalten. Vor allem arbeitete er eifrig an seiner Fortbildung. Er trieb als Autodidakt englische und französische Sprach-

studien. Aus einer Ausgabenaufstellung ist zu ersehen, daß er 10 Taler im Jahr für Theaterbesuch bereitstellte. Als Brockhaus, um den preußischen Zensurschwierigkeiten zu entgehen, 1821 in Preußen eine Zweigfirma eröffnete, geschah das unter dem Namen Friedrich Volckmar & Co. Damit trat Friedrich Volckmar zuerst vor die größere buchhändlerische Öffentlichkeit. Die Gründung hatte jedoch keinen Bestand, da die preußische Zensurbehörde sich nicht täuschen ließ. Noch 8 Jahre blieb Friedrich Volckmar dann im Hause Brockhaus. Erst 1829 machte er sich tatsächlich selbständig.

Am 1. Februar dieses Jahres übernahm er mit Gustav Schaarschmidt zusammen das Sortiments- und Kommissionsgeschäft von C. H. F. Hartmann in Leipzig. Die Firma war aus dem Sortimentsgeschäft von Gerhard Fleischer hervorgegangen, das Hartmann 1817 erworben hatte. Durch allzu ausgedehnte Verlagsunternehmungen, die seine Kräfte überstiegen, sah er sich aber schließlich genötigt, zu verkaufen. Der Verlag ging für angeblich 100000 Taler an Lehnhold über. Hartmann, der in der Julirevolution 1830 bei den Leipziger Unruhen als Offizier der Kommunalgarde eine Rolle spielte, ist später selber gleichfalls noch wieder als Verleger aufgetreten, freilich mit wenig Erfolg. Von ihm erzählte man sich die scherzhafte Geschichte, er habe von einem in 600 Exemplaren aufgelegten Roman nach Eingang der Remittenden auf der Messe plötzlich 601 Exemplare auf Lager gehabt. Im Sortiment soll er 25% Kundenrabatt gewährt haben, was sicherlich nicht ohne Einfluß auf seine geschäftlichen Mißerfolge gewesen ist. Friedrich Volckmar glaubte das Geschäft mit einem Betriebskapital von 10000 Talern in Gang bringen zu können. Die Verbindung mit Schaarschmidt löste er schon 1831, da sich die Zusammenarbeit als unerquicklich erwies. Schaarschmidt übernahm das reine Sortiment, das jedoch bereits 1835 erlosch. 1854 ist Schaarschmidt gestorben. Volckmar behielt für sich den Verlag und das Kommissionsgeschäft. Ganz auf sich gestellt, hat er seine Firma bald zu Ansehen und Blüte gebracht. Das Vertrauen seinere engeren Berufsfreunde übertrug ihm wiederholt die Vertretung der gemeinsamen Interessen. Dabei trat er auch als gewandter Schriftsteller vor die Öffentlichkeit. Von 1839—41 und 1850—51 saß er im Vorstand des Börsenvereins. Überall hat er es verstanden, mit klarem Blick und geschickter Hand die Stellung Leipzigs als Hauptkommissionsplatz zu fördern und durch Anpassung an die Zeiterfordernisse zu sichern.

Auch die verlegerische Tätigkeit Friedrich Volckmars war von nicht unbeträchtlicher Bedeutung. 1835 erwarb er den Rengerschen Verlag in Halle, der Ende des XVII. Jahrhunderts gegründet war. Volckmar hatte für dieses Geschäft zwei Leipziger Geldleute, Bernhard Trinius und Heinrich Poppe, zu interessieren gewußt, die als Trinius & Co. als stille Teilhaber eintraten. Die ungangbaren Verlagsteile stieß er sofort ab. Die wertvollen Kupfer aber verstand er vorteil-

haft auszunutzen. 1845 jedoch hat er den Verlag wieder abgegeben. Dafür erwarb er 1850 in Gemeinschaft mit Anton Vogel, dem Mitinhaber der Firma J. G. Mittler in Leipzig, den 1806 gegründeten Berliner Verlag von C. F. Amelang für 22000 Taler. Auch hier behielt Volckmar nur das ihm wertvoll Erscheinende, verkaufte aber den Rest weiter. Vogel schied später wieder aus. Aus dem Verlag sind im Laufe der Zeit viele erfolgreiche Erscheinungen hervorgegangen. Um sich den Druck dieser Werke zu erleichtern, erwarb Volckmar 1872 gemeinsam mit Duncker & Humblot, R. Reisland und Stephan Geibel die alte Piererſche Hofbuchdruckerei in Altenburg.

Die Hauptbedeutung Friedrich Volckmars liegt aber doch in seiner Tätigkeit als Kommissionär. Hier hat er bahnbrechend gewirkt und die Entwicklung vielfach entscheidend beeinflußt. Mit 18 Kommittenten und einigen wenigen kleineren Kunden hatte er 1829 angefangen. 1858, als er sich von der Leitung des Geschäfts zurückzog, war ihre Zahl auf 111 gestiegen. Das Kommissionsgeschäft stand ursprünglich noch in recht engem Verhältnis zum Sortiment wie zum Verlag. Das Hartmannsche Sortiment hatte Kunden gehabt außer in Deutschland selbst in Prag, Moskau, Petersburg usw. Eine angegliederte Antiquariatsabteilung mit 6—7000 Werken schuf weitere Beziehungen. Neben dem eigenen und gelegentlichem Kommissionsverlag betrieb nach damaligem Brauch Volckmar gegen eine Provision von 8—20% den Verlagsdebet für Wiener Verleger wie für Lentner in München. Namentlich der Zensurverhältnisse wegen, aber auch bei den Verkehrsschwierigkeiten war dieses Verfahren sehr beliebt. Dieselben Firmen waren oft zugleich seine Kommittenten. Das Verhältnis aber zwischen Kommissionär und Kommittent war damals noch recht patriarchalisch-gemütlich. Die Geschäftsfreundschaft beschränkte sich nicht auf den Buchhandel. Volckmar mußte z. B. für einen Wiener Kommittenten auch einmal einen Hund besorgen. Wiederholt hat er den Bezug von Lithographensteinen vermittelt. Ja, sogar Gartenbäume galt es einmal einzukaufen. Die Hundelieferung hatte übrigens sehr scherzhafte Weiterungen. Der Besteller in Wien sah sich nämlich genötigt, an Volckmar zurückzuschreiben: „Den an mich abgesandten braunen Bologneser oder Dachshund habe ich richtig erhalten, doch ist seine Farbe nicht braun, sondern weiß, auch nennt man diese Hunde bei uns nicht Dachs oder Bologneser, sondern gewöhnliche Fuhrmannsspitze." Höchst erstaunt las das Volckmar, um nachher festzustellen, daß der eingekaufte Hund dem Fuhrmann, der ihn nach Wien besorgen sollte, unterwegs entlaufen und von diesem durch einen gewöhnlichen Spitz ersetzt worden war, was natürlich mit der ursprünglichen Begleitfaktur nicht übereinstimmte. Die Geschäftsfreundschaft hat aber darunter nicht gelitten.

Im Jahre 1833 war nun, nach ersten Anregungen schon 1831, in der buchhändlerischen Fachpresse der Gedanke aufgetaucht, eine allgemeine Kommissionsanstalt

auf genossenschaftlicher Grundlage zu gründen, in der ein Direktor mit 5—6 Gehilfen und 8—10 Markthelfern die angeblich zu teuren Kommissionäre ersetzen sollte. Volckmar antwortete darauf mit einer kleinen Schrift, die das damalige Kommissionswesen Leipzigs treffend illustrierte. Zunächst besprach Volckmar die Auslieferung im weiteren Sinne und verstand darunter alles, was an Neuigkeiten und verlangten Artikeln an die Kommittenten abging. Der Hauptteil des Leipziger Kommissionsgeschäfts verteilte sich damals auf 20—22 Firmen. Abgesehen von den häufig vorkommenden Ausnahmefällen, wurde von diesen Firmen allgemein zwei- oder dreimal in der Woche ausgeliefert, in der Regel am Montag und Donnerstag. Diese Beschränkung war eine geschäftliche Notwendigkeit, da die Bücher aus den oft sehr entfernten Niederlagen zusammengeholt werden mußten. Ein großer Teil der Verlagshandlungen, wie besonders die in größerer Nähe befindlichen Dresdner und Berliner Firmen, ließ seinen Verlag in Leipzig nicht ausliefern; das war in Imm. Müllers Buchhändlerverzeichnis, dem Vorläufer von Schulz' Adreßbuch, vermerkt. Trotzdem geschah es sehr oft, daß deren Verlag von Leipzig umgehend verlangt wurde. In solchen Fällen pflegte der Kommissionär das bestellte Buch bei den anderen Leipziger Firmen „auf Memorial zu suchen", d. h. einen Boten an alle in Betracht kommenden Handlungen herumzuschicken, um es irgendwo aufzutreiben. Solches Sortiment erhielt man mit 25 oder 20% Rabatt, mußte es aber in sächsischer Münze bezahlen. Die meisten solcher Bestellzettel aber mußten entweder an die Besteller mit der Bemerkung „nicht zu finden" zurückgeschickt oder an den Verleger herausgeschickt werden, so daß das Verlangte in etwa 2—3 Wochen expediert werden konnte. Früher, als in Leipzig fast gar nicht ausgeliefert wurde und die Auslieferung gegen bar noch unbekannt war, konnte der Kommissionär selbst ein großes Sortimentslager unterhalten und lieferte tatsächlich auch eine große Menge von Sortiment. Je mehr sich aber die Verlagsauslieferung einführte, um so gefährlicher wurde die Unterhaltung eines großen Lagers, und zu Volckmars Zeit waren diese früheren Sortimentslager der Kommissionäre fast ganz verschwunden. Bestellungen, die irgendwelche Bedingungen enthielten, wie höherer Rabatt, Defekte, oder Aufträge solcher Firmen, die nicht auf der Auslieferungsliste standen, wanderten damals, wie heute noch, stets an den Verlagsort.

Ein großer Teil der Fuhrballen kam Ende der Woche, z. B. Freitags, in Leipzig an — an diesem Tage und am Sonnabend wurde am meisten gepackt. So trafen die Ballen von Hoffmann & Campe aus Hamburg Freitag mittag bei Volckmar ein, die Austragung der Beischlüsse wurde sofort vorgenommen, so daß die in nächster Nähe, in der Grimmaischen Gasse gelegenen Leipziger Handlungen schon um 3—4 Uhr im Besitz der Pakete waren, während die entfernteren diese erst um 6 oder 7 Uhr erhielten. Daher kamen die Beischlüsse bei diesen letzteren oft erst an, nachdem die Ballen schon verpackt resp. spediert

waren, und mußten eine Woche liegen bleiben. Die Notwendigkeit des nahen Zusammenwohnens der Kommissionäre machte sich also schon damals geltend und führte zur Konzentration des Buchhandels in bestimmten Straßen der inneren Stadt sowie später zur Ausbildung eines besonderen Buchhändlerviertels in der Ostvorstadt.

Viele Schwierigkeiten machte dem Leipziger Kommissionär die Beachtung der verschiedenen Zoll- und Stempelbestimmungen. In Preußen waren die „Landcharten", Kupferstiche und Lithographien im Zolltarif mit Büchern gleich, in Sachsen galten sie jedoch pro Zentner 1 Taler. Gehörte aber dazu gedruckter Text, oder war nur ein Titel darauf, so wurde das Blatt als ein Buch angesehen und mußte auf dem Leipziger Zollamt entsprechend verzollt werden. Stimmten die Angaben nicht genau, so gab es fatale Weitläufigkeiten; deklarierte man z. B. „Bücher und Kupferstiche", so wurde der höchste Mautwert herausgesucht und vom ganzen Ballen entnommen. Preußische Kalender, sobald sie das Ausland berührt hatten, waren bei der Rückkunft nach Preußen einem nochmaligen Stempel unterworfen; nur in dem Falle, wenn beim Eintritt in das Land, wodurch sie gehen sollten, jedes einzelne Paket plombiert wurde und es mit unversehrter Plombe wieder nach Preußen kam, fand keine nochmalige Stempelabgabe statt; dann aber mußte, um es mit Fuhre weitersenden zu können, jedes einzelne Paket das fuhrgemäße Gewicht von 3/8 Zentner haben; bei geringerem Wert konnte es nur mit direkter Post gesandt werden. Es läßt sich denken, daß dies zu viel Plackereien führte. Wie wesentliche Vereinfachungen hat da doch die Einigung Deutschlands gebracht!

Weiter kam Volckmar auf das Kassa-Konto zu sprechen und betonte als Grundprinzip, daß der Kommissionär dasjenige, was er bezahlen solle, auch bar in Kassa vorher erhalten haben müsse. Es folgten dann Ratschläge für junge Anfänger über die Behandlung der Bestellungen; vor allem wurden die Schwierigkeiten der Effektuierung derselben, wenn der Besteller beim Verleger kein offenes Konto hat, hervorgehoben. Viele Verleger (z. B. Cotta) hatten ihre Kommissionäre angewiesen, an Handlungen, mit denen sie nicht in Rechnung stehen, selbst gegen bar nicht auszuliefern. Diese Zettel gingen dann hinaus an den Verlagsort, blieben entweder unbeachtet liegen oder kamen nach einigen Wochen mit der Bemerkung zurück: „Wir haben keine Rechnung" — „Nehmen Sie es von Ihrem Kommissionär" oder „Steht gegen bar zu Diensten" usw. In solchen Fällen pflegte der Kommissionär, der in der Regel genau wußte, bei welchem Verleger der Kommittent die Rechnung ausgeliefert erhielt und bei welchem nicht, die Bestellung unter seinem Namen zu machen und das betreffende Buch als Sortiment zu liefern. Volckmar berechnete dafür dem Kommittenten entweder 6 % Provision oder kürzte den erhaltenen Rabatt dem Besteller auf 25 und 20 %. Diese Sortimentslieferung war aber wenig lohnend, und es wurde den Firmen mit größe-

rem Bedarf von Volckmar stets dringend empfohlen, bei den größeren Verlegern durch Akontozahlungen in offene Rechnung zu treten.

Dem Promemoria war zum Schluß noch ein Anhang beigefügt, der sich mit der speziellen Kritik jenes Vorschlages, eine Vergenossenschaftlichung des Kommissionsgeschäftes herbeizuführen, befaßte. Volckmar bemerkte dazu:

„Der erwähnte Zweig beschäftigt hier etwa 150 Menschen, und zwar Männer, welche gebildet und aufgewachsen darin, den komplizierten Galopp durch und durch verstehen! Zum bloßen Avisieren und Emballieren reicht das projektierte Personal nicht hin. Ein Direktor soll das Ganze leiten, so will der Verfasser. Hier hat er nicht erwogen, daß bei aller Anstrengung ein Mann nicht imstande ist, die täglich ankommenden Briefe nur zu lesen. Hätte er von 10 Direktoren gesprochen, so wäre zwar noch nicht erreicht, was die Wirklichkeit erfordert, doch dann seine Ansicht wenigstens einer Beachtung wert! Ferner soll das ganze Vermögen und Interesse des ganzen deutschen Buchhandels einem (nicht einmal selbständig dastehenden) Manne anvertraut werden: das ist moralisch sehr löblich — doch geschäftlich sehr riskant. Durch freundschaftliche und andere Verhältnisse bestimmt, kann der selbständig dastehende Kommissionär seinen Kommittenten manchen wichtigen Dienst leisten, was der abhängige Mann nicht darf!... Wie kann er z. B. einen Wechsel, selbst von einer soliden Handlung, zu diskontieren wagen? Wie soll es ferner mit dem Sortiment gehalten werden, was manchen Kommittenten geliefert werden muß, und wo häufig keine andere Garantie als der redliche Wille gegeben werden kann? Der Verfasser hält es für eine Kleinigkeit, ein Institut, was Jahrhunderte in einer Stadt ausbildeten, und wo die Erfahrungen sich von Geschlecht zu Geschlecht vererbten, so ohne weiteres nach einer anderen zu verlegen, wo jene Bedingungen fehlen. Träfe man, um jenen Zweck zu erreichen, die scharfsinnigsten Einrichtungen, man würde selbst dann nach Jahren noch Lücken entdecken. Der Zentralpunkt des Buchhandels muß im Besitz aller der Vorteile sein, die nur der Handel im Großen gewähren kann, jedoch, selbst unfähig, solche zu schaffen, kann unser Geschäft sich nur jenem anschließen und muß die vorhandenen Vorteile benutzen! Der bedeutende Handel hier bewirkt, daß fast jede Woche nach allen Orten Fuhrgelegenheit ist, dazu liefert der Buchhandel nur geringen Beitrag, den die 25—28000 Zentner, die er zur Fuhre verladen mag, sind bei Leipzigs Welthandel kaum zu erwähnen. Ebenso gewiß bedarf der Zentralort unseres Geschäfts auch der Bankiers; — daß jedoch der, nach Verhältnis des Handels im Großen, so geringen Summen und geringen Frachten wegen sich in jedem beliebigen Ort — wo der Buchhandel sich hinwendet — Bankiers und Spediteure einfinden sollten, ist eine gehaltlose Behauptung! Der Aufsatz spricht bloß von Verminderung der Emballage, leidenschaftslos berührt der Verfasser diesen zarten Punkt. Aber die Ursachen, warum eine solche Reduktion nach Recht und Billigkeit er-

wartet werden kann, verschweigt der Verfasser hartnäckig! Ich hoffte, vertraut mit seinem Gegenstande, würde er klar beweisen, daß übertriebener Lohn die Frucht des mühseligsten Geschäftes sei! Ich forschte nach einer kritischen Berechnung der vielen Spesen eines hiesigen Kommissionärs, und dann erwartete ich die richtige Folgerung, woraus der große Überschuß entspringe! Doch von alledem sagt der Verfasser nichts! Nicht um jenen Aufsatz zu widerlegen, sondern um meinen Herren Kommittenten einigermaßen über diesen vielbesprochenen Punkt eine nähere Übersicht zu geben, erlaube ich mir, nachstehendes zu bemerken:

Da, wie allgemein bekannt ist, das geringe Honorar, was behalt wird, nicht als volle Entschädigung für die unendliche Arbeit gilt, so ist von jeher angenommen, daß der fernere Lohn in der Berechtigung der Emballage liege. — In dieser Hinsicht bleibt auch insofern das richtige Verhältnis, als derjenige, an welchen viel verladen wird, mehr Emballage bezahlt und mehr Gewinn bringt als ein anderer, an den wenig verladen wird, und der darum auch weniger Arbeit verursacht!... Um jedoch auch zu beweisen, daß wohl in keinem kaufmännischen Geschäfte so billig gearbeitet wird als im unsrigen, bin ich so frei, ein Beispiel durchzuführen.

Angenommen, ich bin der Kommissionär einer Handlung, die ein ganz gutes Geschäft macht, welche nämlich wöchentlich 1 Zentner per Fuhre und etwa 30—40 Pfund per Post empfängt, deren Verlag derart ist, daß im Jahre etwa für 1000 Rheintaler netto ausgeliefert werden, so kann ich im glücklichen Falle daran gewinnen: Emballage für 70 Zentner beträgt Rheintaler 70 W.=Z., davon

rechne ich die volle Hälfte, also	35 Rhtlr. — Gr.
Kommissionsgebühren	30 „ — „
Summa	65 Rhtlr. — Gr.

Dafür besorge ich:

1. Das (gering genommen) 70malige Sortieren und Austragen der Zettel, Briefe usw.

2. Liefere ich den Verlag aus, trage den Verlust, wenn ein Irrtum stattfindet, und gebe zum Einpacken Papier und Bindfaden in den Kauf.

3. Bewirke ich die ungesäumte Beförderung, wenn Sie Nova oder Remittenden herschicken, mit einem Wort, zu allen diesen und ähnlichen Handleistungen stehen sofort ein halbes Dutzend Menschen zu Ihren Diensten!

4. Besorge ich für Sie alle Einnahme und Ausgabe; Sie wissen, daß unsere buchhändlerische Zahlung eine fingierte Währung ist, die bei jeder kleinen oder großen Summe stets mit $4^1/_6$% Verlust in sächsisch reduziert werden



muß! Ferner ist Ihnen bekannt, daß die einzigen Münzsorten, welche in Sachsen kursieren, in $^1/_{12}$- und $^1/_{24}$-Talerstücken bestehen; größere als Speziestaler und $^1/_3$-Stücke sind selten wie die Märzschwalben. (Ich führe die Münzsorten an, um Sie darauf aufmerksam zu machen, welche Zeit das Hin- und Herzahlen erheischt.)

Da nun die aufgegebenen oder einzunehmenden Zahlungen nicht einzelne große, sondern unzählig viele kleine Posten sind, so kann ich dreist behaupten, daß unser Zahlungsgeschäft ungleich schwieriger und mühsamer als das in jeder Branche sei. Also ich führe Ihre ganze hiesige Kasse, und ohne daß es möglich ist, einen Heller zu gewinnen, trage ich alle Differenzen, und diese können stets nur zu meinem Schaden sein — denn vergesse ich, Ihnen eine Einnahme gutzubringen, so findet sich das in Ihren Büchern und muß über kurz oder lang ersetzt werden; vergesse ich jedoch, Ihnen eine bare Auslage für Fracht, Porto, Akzise, oder was es der Art sein mag, zu belasten, so liegt es ganz in der Natur des Geschäfts, daß Sie bei aller sonstigen Aufmerksamkeit mir solche Irrungen nicht anzeigen können!

5. Daß mit obigen 4 Posten noch bei weitem die Funktionen eines Kommissionärs nicht erschöpft sind, brauche ich mit Hinweisung auf die gegenseitige Erfahrung Ihnen nicht zu beweisen. Die zahlreichen Anfragen, Wünsche und Aufträge, die oft gar nicht zum Geschäft gehören, werden Sie stets wo möglich umgehend und gern erledigt gefunden haben!

Ferner manches Buch, was Sie nicht fanden, und an dessen Empfang Ihnen viel lag, bewirkte durch das Aufsuchen, Nachschlagen und Hin- und Herfragen eine peinliche, zeitraubende Arbeit; jede flüchtige Anfrage der Art fanden Sie umgehend, so gut es möglich war, erwidert, und Sie lesen oft in einigen Zeilen, was die Arbeit einer Stunde war. Ich verweise dieserhalb nur auf das Konvolut der alljährlich von mir empfangenen Briefe, Zettel und ähnlichen Notizen. Genug, so viel ist gewiß, daß hier wenigstens dreimal mehr zu arbeiten ist, als die auswärtigen Herren Kollegen, welche den praktischen Verlauf nicht ganz verstehen, vermuten können.

Für alles, was ich anführte, ist der Gewinn an einer Kommission, die schon zu den bedeutendern gehört, Rheintaler 65.—. Ob dieser unbillig sei, vermag ich hier nicht zu entscheiden.

Ich habe alljährlich über meinen Überschuß am Kommissionsgeschäft eine ganz genaue Übersicht gemacht, die ich mit Freuden jedem meiner Herren Kommittenten vorlege!

Ich erlaube mir, Ihnen den summarischen Auszug, ganz so, wie er im Buche steht, hier mitzuteilen.

Die Zahl unserer Herren Kommittenten war damals 30. Von der

O.-M. 1831 berechnete ich an Emballage	Rhtlr. 1282	—	Gr.
Honorar (inkl. der Vergütung für das Abrechnen in der Ostermesse)	„ 1095	—	„
Sächs.	Rhtlr. 2377	—	Gr.
Agio	„ 99	1	„
Summa	Rhtlr. 2476	1	Gr.

vorausgesetzt, daß ich nichts durch meine oder fremde Schuld einbüße, ist dies das Maximum der Einnahme.

Die baren Auslagen betragen:

1.	an Packleinen	207 Rhtlr.	—	Gr.
2.	an Pappen	195 „	—	„
3.	an Wachsleinen	26 „	4	„
4.	an den Seiler	170 „	—	„
5.	an vielfachen kleinen Ausgaben, die zum Packen erforderlich sind und deren Spezifikation zu weit führte . . .	82 „	8	„
6.	an Makulatur zum Einpacken der Auslieferungen . . .	38 „	—	„
7.	das Personal, was wir (ökonomisch berechnet) zu diesem Geschäfte bedurften	648 „	—	„
8.	das Gewölbe kostet inkl. der Abgaben	212 „	—	„
9.	an Handlungsspesen als: Holz, Licht, Öl, Schreibmaterialien, Reparaturen und Abgaben	290 „	—	„
	Summa	1868 Rhtlr.	12	Gr.
	Mir bleibt ein Gewinn von	607 „	13	„
	Summa w. o.	2476 Rhtlr.	1	Gr.

Daß ich davon die unausbleiblichen Verluste nicht decken und nebenbei auch noch davon leben kann, brauche ich nicht zu beweisen. Es ist klar, daß ich mehr gewinne und mehr gewinnen muß, doch ich gewinne dies nicht im Kommissionsgeschäft! So oft auch bemerkt wurde, daß das hiesige Kommissionsgeschäft bereichere, so weiß ich doch kein Beispiel anzuführen, was jene Behauptung bekräftigt. Diejenigen hiesigen Handlungen, welche man zu den begüterten zählt, haben ihr Geld am Verlage gewonnen; solche, welche bloß als Kommissionäre wirkten, haben zum Lohne der unaussprechlichen Sorge und Arbeit eine anständige Existenz, doch auch weiter nichts errungen. Ein richtiger Beweis, daß bei Berechnung der Emballage und des Honorars die äußersten Grenzen der Billigkeit erreicht sind, liegt schon darin, daß bei aller Konkurrenz auf hiesigem Platze noch keiner, der das Geschäft kennt, und der redlich bestehen will, billigere Bedingungen als die bestehenden anbietet.

Bedenken Sie gefälligst, daß derjenige, der einen ganz wichtigen Teil Ihres Geschäftes besorgt — und dem Sie Ihr Vermögen anvertrauen, zwar dieserhalb keine Reichtümer — aber doch eine anständige Existenz verdient."

Viel hat sich seitdem im Kommissionswesen gewandelt. Die Darlegungen Friedrich Volckmars behalten aber ihren Wert. Sein Eingreifen hat die Entwicklung des Leipziger Verkehrs wesentlich gefördert und in mancher Hinsicht in die Bahnen gelenkt, die unmittelbar zum gegenwärtigen Stande hinleiten. Noch einmal sah sich Volckmar 1845 veranlaßt, zur Lage des Leipziger Kommissionsverkehrs zur Feder zu greifen. Der Eisenbahnverkehr, die Produktionssteigerung des Maschinenzeitalters brachten neue Wandlungen und Aufgaben. Während es 1825 etwa 400 deutsche Buchhändler gab, die über Leipzig verkehrten, zählte man 1845 über 1400, so daß ein Verleger jetzt 600—700 Novapakete jährlich zu versenden hatte, wo früher 250 hinreichten. Es kam hinzu, daß das, was sonst in einem starken Bande erschienen war, nunmehr in 10—20 Lieferungen ausgegeben wurde. In den 20er Jahren zählte man höchstens 10 Journale, die wöchentlich erschienen; in den 40er Jahren waren es schon mindestens 40, die in Tausenden von Paketen auszutragen waren. Hatte Volckmar 1833 die von Leipzig verladenen Sendungen auf jährlich etwa 30 000 Zentner geschätzt, so berechnete ein Kommissionär die Menge 1850 im Börsenblatt auf 65—80 000 Zentner. Die Einfuhr nach Leipzig gab er auf 50—60 000 Zentner an, darunter 12—15 000 Zentner Remittenten. Der Gesamtbücherverkehr Leipzigs hätte sich danach im Jahr also auf 115—140 000 Zentner belaufen. Der Verfasser rechnete auf den Zentner mindestens 100 Einzelpakete. Das ergibt als Jahressumme 12—15 Millionen Einzelpakete. Bei 300 Arbeitstagen im Jahr waren demnach täglich damals 40—50 000 Päckchen, Journale usw. in Leipzig zu befördern. Es leuchtet ein, daß die Behandlung dieser Büchermassen, ihre Ordnung, Kontrolle, Expedition, Verrechnung, eine ungeheure Aufgabe darstellte und organisatorisch nicht leicht zu bewältigen war. In seinem „Memorandum" von 1845 beleuchtete Volckmar alle damit zusammenhängenden Fragen aufs eingehendste. Julius Springer schrieb darüber im Börsenblatt:

„Die Zentralisation, in welcher das Kommissionsgeschäft in Leipzig zum ganzen Buchhandel sich bewegt, hat dem Geschäfte dort eine um so größere Ausdehnung und eine um so größere Wichtigkeit für den gesamten Buchhandel geben müssen. Mit der enormen Ausdehnung und Vergrößerung, welche dieser in den letzten sechs, acht Jahren erhalten, hat auch das Leipziger Kommissionsgeschäft sich vergrößert und an Wichtigkeit zugenommen. Zugleich haben aber auch die vielfachen Veränderungen im Buchhandel gleiche im Betriebe seiner Kommissionsgeschäfte hervorgerufen, und dieser Betrieb ist neben einem größeren auch ein schwieriger geworden. Den Leipziger Kommissionären gebührt das Lob, daß sie von Anfang an ihre Stellung fest und richtig ins Auge gefaßt haben, und das vor-

liegende Memorandum kann uns als neuer Beweis gelten, wie sie bemüht sind, den Geschäfsgang, welchen der gesamte Buchhandel durch Leipzig nimmt, diesem klar vorzulegen und in gegenseitigem Interesse die nicht zu leugnenden vielfachen Schwierigkeiten zu heben und auszugleichen. Das Kommissionsgeschäft in Leipzig und sein Betrieb bildet sozusagen einen Handel, einen Buchhandel für sich, oder besser, einen selbständigen Verkehr in sich. Wie dieser Verkehr selbst mit den Interessen des Buchhandels Hand in Hand gehen muß und wie hierauf die Leipziger hauptsächlich bedacht sind, so nötig ist es auch dem durch Leipzig Beziehenden, den Geschäftsgang genau kennenzulernen. Hierzu behilflich zu sein, ist die nächste Absicht des Memorandums. Und in der Tat gewinnen wir aus demselben ein sehr treues Bild; der Sortimentsbuchhändler zumal wird wohltun, sich dasselbe einzuprägen; er wird aus dem Buche vieles, seinem Geschäfte zugute Kommendes lernen; er wird, wenn er das in dem Memorandum entworfene Bild stets im Gedächtnis hat, seine Verschreibungen nach, und seine Beziehungen von Leipzig auf das genaueste einrichten und beherrschen können. Und auch umgekehrt. Nach dieser Darlegung der Leipziger Kommissionsverhältnisse vermag auch der Kommittent die Besorgung seines Kommissionärs auf das genaueste zu kontrollieren: das Memorandum in der Hand, ist ein Mangel in der Besorgung oder irgendwelche Vernachlässigung sofort nachzuweisen. Der Kommittent weiß danach, was er zu verlangen und der Kommissionär, was er zu leisten hat. Und das wird für beide Teile gut sein. Ein ‚tüchtiger' Kommissionär, wie wir dies so zu nennen pflegen, ist für jedes Geschäft, Verlag wie Sortiment, eine große Hilfe: für ein beginnendes Sortimentsgeschäft aber, wir nehmen keinen Anstand, es auszusprechen, eine durch nichts zu ersetzende Stütze. Wir sprechen hier aus Erfahrung, und ich bekenne es offen, daß mein eigenes Geschäft bei seinem Beginne der Umsicht und Unermüdlichkeit meines Kommissionärs viel, sehr viel zu verdanken hat. Wir haben von anderen gleiches vernommen, und wenn wir auch nicht zu denen gehören, welche die Leistungen eines guten Kommissionärs unbezahlbar heißen, so halten wir doch dafür, daß dieselben einen Wert, einen großen Wert haben, an welchem zu mäkeln nicht billig ist. Denn es ist für einen Anfänger durchaus nicht hinreichend, daß er nach vielen Mühen nun alle Verbindungen mit den einzelnen Verlegern usw. zustande gebracht, bei allen Kredit erhalten usw.; das Beziehen durch den Kommissionsplatz muß geordnet sein: hier muß alles klappen und sozusagen nach dem Schnürchen gehen, sonst helfen Kredit und die Unterstützung der Verleger nicht aus. Das Memorandum in seinen einzelnen Teilen Punkt für Punkt hier durchzugehen, liegt nicht in der Absicht unserer heutigen Besprechung, welche nur hauptsächlich den Buchhandel auf dasselbe hinweisen sollte. Wir würden auch bei einer ausführlichen Kritik des Inhalts eine vollständige Kritik des gesamten Buchhandels geben müssen; denn alle Zweige und Teile desselben, alle Licht- und Schattenseiten

in ihm finden in Leipzig ihren Reflex und in dem Memorandum eine Hinweisung."

Noch in zahlreichen anderen Fragen hat Volckmar bei anderer Gelegenheit in die Gestaltung der Leipziger Verhältnisse eingegriffen. Manche Neuerung ging auf seine Anregungen zurück. Auch gelegentlich der ersten Versuche 1847, gegen das Schleudereiunwesen anzugehen, holte man seinen Rat ein. Sein Gutachten ging damals dahin, daß es die Überproduktion sei, die den ganzen Begriff des Ladenpreises illusorisch zu machen drohe. Unzählige Bücher seien zu einer schwankenden Ware geworden, die je nach den Umständen teurer oder billiger erworben, folglich auch nach gleichem Maßstab wieder verkauft würden. Eine Vereinigung der Sortimentshandlungen, zu gleichen Preisen zu verkaufen, sei daher nicht wohl ausführbar. Der Buchhandel stehe in einer Übergangsperiode, wo er seinen eigenen Organismus nicht klar verstehe; folglich sei unter den vielen vorgeschlagenen Heilmitteln kein passendes zu entdecken. Die Buchhändler sollten allgemein eine klare Anschauung über die neue Richtung zu gewinnen suchen, welche sich trotz alles Sträubens Bahn brechen wolle. Man möge die Stellung des Alten zum Neuen ergründen, ob eine Fortbildung denkbar sei, die nicht beides in ihr Bereich ziehe. Wenn aber die Konkurrenz eine Hauptquelle der Übel sei und der künftigen Übel sein werde, so gäbe es keinen anderen Rat, als daß der Zudrang durch neue Lehrlinge möglichst verhindert werde.

Im Jahre 1843 war Volckmars Neffe, Karl Voerster, der später auch sein Schwiegersohn wurde, als Lehrling bei ihm eingetreten. 1854 nahm er ihn als Teilhaber in die Firma auf. 1858 übernahm Karl Voerster zusammen mit Friedrich Volckmars Sohn, Otto Friedrich, der, 1835 geboren, nach dem Besuch der Leipziger Handelsschule den Buchhandel bei Aschenfeld in Lübeck gelernt hatte und in Leipzig und Wien tätig gewesen war, selbständig die Leitung des Kommissionsgeschäfts, während sich Friedrich Volckmar auf den Amelangschen Verlag beschränkte. Karl Voerster war es nun, der die Firma um den Zweig erweiterte, der ihr bis heute eine besondere Bedeutung gibt: das Barsortiment. Die Wurzeln dieser Gründung reichen weit zurück. Der Kommissionär hatte ja früher in beträchtlichem Umfange Großsortimentsgeschäfte betrieben. Das ging erst zurück, als die Verleger in größerem Ausmaße Auslieferungen in Leipzig einrichteten. Mit dem Aufkommen der Eisenbahnen ließ dieser Verkehr jedoch nach. Nun vermißte man wieder die Leipziger Großsortimentslager der Kommissionäre. Dazu kam, daß diese auch unabhängig von ihrem eigenen Lager vielfach Sortiment vermittelten. Volckmar tat das außerdem oft, um die Umständlichkeiten des Barpaketverkehrs zu vermeiden. Ganz neue Anregungen traten Ende der vierziger Jahre hinzu, als die Entwicklung des Großbuchbindereibetriebs in Leipzig einsetzte. Die Kommissionäre hatten oft im Auftrage ihrer Sortimentskommittenten für diese Einbände anfertigen lassen. Was lag näher, als daß sie auch selber ge-

bundene Artikel auf Lager hielten. Damit aber gewann dieses Geschäft für den Sortimenter überhaupt an Interesse. Endlich tauchte unter dem Eindruck der verschlechterten Geschäftslage im Sortiment der Gedanke auf, sich durch gemeinsamen Einkauf große Vorteile beim Verlag zu sichern. Der Berliner Otto Janke gründete damals eine Vereinigung von 50 Sortimentern zu diesem Zweck. Scheiterte dieser Versuch auch, so gaben alle diese Anregungen doch 1852 dem Leipziger Louis Zander den Anstoß zur Gründung des ersten Barsortiments. Gleichzeitig richteten aber auch Volckmar, K. F. Koehler, Steinacker in Fortsetzung längst bestehender Ansätze, wie sie im Kommissionsgeschäft Brauch waren, Lager gebundener Artikel ein, dabei vielfach gemeinsam beim Verlag einkaufend, um die Parteivorteile bestens ausnutzen zu können. Der erste handschriftliche Katalog Karl Voersters darüber vom Jahre 1858/59 zählte 167 Werke auf, von denen einige noch heute im Barsortimentskatalog stehen. Geliefert wurde damals übrigens vielfach mit Rückgaberecht und sehr langem Ziel. 1861 übernahm die Firma F. Volckmar das Zandersche Barsortiment, in dem schon vorher das Steinackersche Lager aufgegangen war. 36—40000 Taler benötigte das Lager damals. Das Personal bildeten 2 Gehilfen und 2 Markthelfer. Das Unternehmen wurde nun vor allem dadurch auf eine andere Grundlage gestellt, daß regelmäßige Lagerkataloge in immer vollkommenerer Ausgestaltung ausgegeben wurden. Der Name „Barsortiment" wurde im übrigen erst jetzt von Karl Voerster eingeführt. Die Herausgabe von Katalogen aber wurde seither ein wesentliches Arbeitsgebiet des Barsortiments, das er eifrig pflegte und immer vielseitiger ausbaute. Wie nicht anders zu erwarten, erfuhr das Volckmarsche Barsortiment bald mancherlei Konkurrenz. Jahrelang haben sich später vor allem F. Volckmar und K. F. Koehler in schärfstem Wettbewerb gegenüber gestanden, bis im Weltkrieg beide Unternehmen vereinigt wurden. Während eine Berliner Zweigniederlassung inzwischen wieder aufgegeben worden ist, besteht eine solche noch in Stuttgart in der Firma Koch, Neff & Oettinger. Die Zeit des Währungsverfalls nach dem Weltkrieg sowie die veränderten Verhältnisse überhaupt haben den Bestand des Barsortiments vorübergehend gefährdet erscheinen lassen. Die zugrunde liegende Idee stellt jedoch eine so wertvolle Errungenschaft dar, daß die Erhaltung der Einrichtung allseitig zu begrüßen ist. Auch in dieser Schöpfung hat der deutsche Buchhandel seine Organisationsgabe trefflich bewiesen. Es ist bezeichnend, daß in Paris der Versuch gemacht worden ist, das Barsortiment in einem Maison du Livre zu kopieren. Man hat dort also die Vorzüge des Unternehmens sehr wohl erkannt. Unter dem Gesichtspunkt der geschichtlichen Entwicklung betrachtet, stellt es zweifelsohne einen nowendigen Bestandteil der Leipziger Gesamteinrichtungen dar. Es ergänzt das Kommissionswesen, und es ist zu vermuten, daß sich der Buchhandel einen Ersatz in irgendeiner Form zu schaffen versuchen würde, versuchen müßte, wenn es nicht bestände.

An der Entwicklung des Barsortiments war Friedrich Volckmar unmittelbar nicht mehr beteiligt. Er widmete sich, wie erwähnt, nur noch dem Amelangschen Verlag. Auch diesen aber gab er 1873 an seinen Sohn und Schwiegersohn ab, da ihn Krankheit und Alter drückten. Die Freude seines Lebensabends war das Heranwachsen seiner Enkel, denen einst die Fortführung des Erbes anvertraut sein sollte. Diese Hoffnungen haben sich in Alfred Voerster und Hans Volckmar glänzend erfüllt. Der letztere vor allem hat nach Durchführung vielfacher Erweiterungen und Fusionen in dem Konzern der Koehler-Volckmar-A.-G. und ihrer angegliederten Betriebe ein Unternehmen geschaffen, das einzigartig im deutschen Buchhandel dasteht. Hat Friedrich Volckmar das auch nicht mehr erlebt, so hat er doch den Grund dazu gelegt, nicht zuletzt damit, daß er dem Namen Volckmar im deutschen Buchhandel und darüber hinaus jenen Klang und Ruf zu sichern wußte, der noch immer der festeste Grund- und Eckstein aller kaufmännischen Erfolge bleibt. Mit Recht konnte ihm, als er 1876 die Augen für immer schloß, nachgerufen werden:

„Friedrich Volckmar, zur Unterscheidung von seinem Sohne schon seit langer Zeit als der „alte" Volckmar im ganzen deutschen Buchhandel wohlbekannt, ist vor einigen Wochen zur ewigen Ruhe eingegangen. Bei der Todesnachricht nannte unser Börsenblatt den Verstorbenen ‚eines der edelsten und angesehensten Mitglieder des deutschen Buchhandels'. Und wahrlich, das war er in der Worte weitestem Sinne!

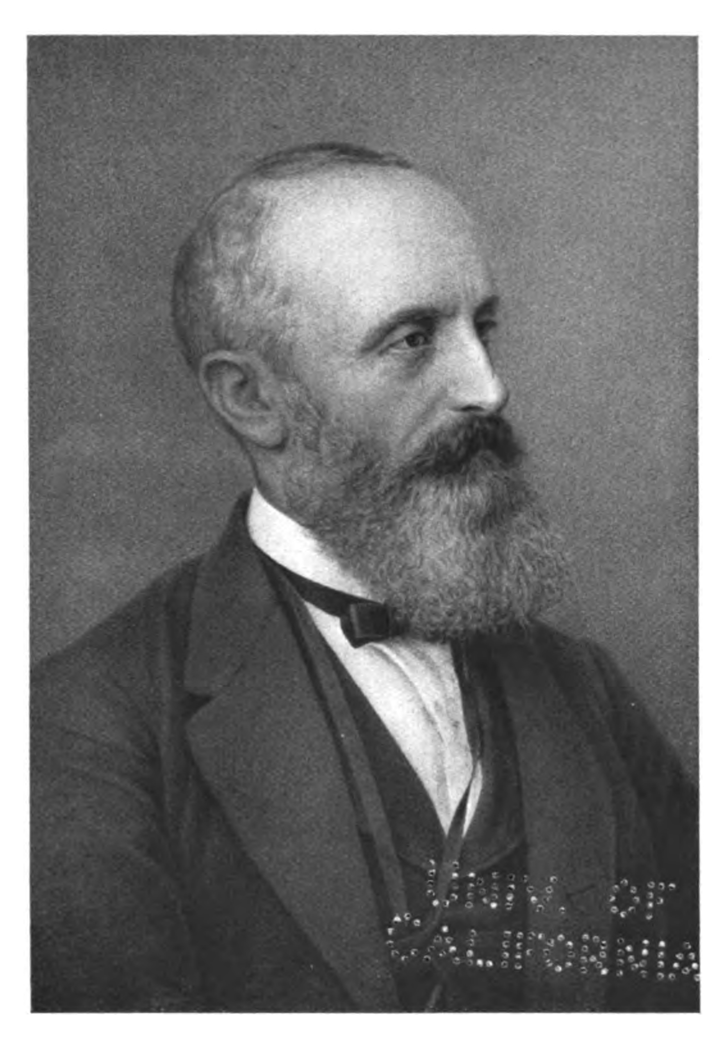
Mehrere Generationen des deutschen Buchhandels kannten und verehrten ihn als einen Mann, der mit seiner ganzen Kraft und mit außergewöhnlichem Erfolge ein langes Menschenleben hindurch in seinem Berufe wirkte, der den kleinen und kleinlichen Geschäftssorgen unseres Standes immer eine erfreuliche, heitere Seite abzugewinnen verstand, der bis ins Greisenalter hinein — neben der Wahrnehmung aller an ihn herantretenden geschäftlichen Interessen — mit jugendlicher Frische einen idealen Gedankengang sich zu bewahren wußte.

Er war weise und klug zugleich und vermochte die strenge Rechtlichkeit seines Charakters mit einer ungemein wohltuenden Milde zu vereinen. Die Erinnerung an das, was er seinen Angehörigen und seinen nächsten Freunden war, wird fortleben in den Herzen all dieser! Was er im Buchhandel geschaffen und geleistet, weiß alle Welt, und es wird eine Stelle finden in den Annalen der Geschichte des deutschen Buchhandels. Sein Wirken lebt fort in dem blühenden, an der Spitze des Leipziger Kommissionsbuchhandels stehenden Geschäfte, das seinen Namen trägt, es lebt fort in seinen Verlagsartikeln — einer Reihe von Schöpfungen, die mit seltener Sorgsamkeit und mit bewundernswertem buchhändlerischen Verständnis und Takt von ihm ins Leben gerufen und großgezogen, hinausgewandert sind in alle Lande und sich Eingang verschafften in den fürstlichen Salon bis hinab in die einfache Küche.

Der alte Volckmar besaß in seinen reichen, vom Erfolge gekrönten buchhändlerischen Erfahrungen einen Schatz, den er gern anderen mitteilte, und von vielen Seiten gab man ihm den Titel und die Würde eines ‚Nestor' des deutschen Buchhandels. Nie hat er gekargt mit seiner Zeit und seinem Rat, wenn er von einem Kollegen darum ersucht wurde. Und er wurde oft und von vielen um seinen Rat befragt, von ihm Bekannten und auch Unbekannten, die an ihn gewiesen waren. Wie oft hatte der alte Volckmar den Wert größerer Verlags- und Sortimentshandlungen zu bestimmen, wo es sich um Kauf oder Verkauf handelte! Wer von uns kennt nicht das Schwierige einer solchen Kalkulation und das Mißliche, alle Faktoren, alle wichtigen Gesichtspunkte zusammenzustellen und jeden Wert, auch den idealen, in Zahlen umzurechnen und anzukreiden! Da reichen die allgemeinen buchhändlerischen und kaufmännischen Kenntnisse nicht aus, und die jungen Kollegen, denen vor Beginn ihrer selbständigen Laufbahn ja meistens ein solches Exempel zur Lösung vorliegt, sehen sich nach Hilfe um. Wie viele sind in solcher Lage nach Leipzig gewandert und haben an die Türe des alten Volckmar geklopft! Und er hieß alle in seiner lieben, milden Form willkommen, und sein Arbeitsstübchen weiß von vielen Zahlen und Ziffern zu erzählen, die da zu Nutz und Frommen anderer zu Papier gebracht, und von manchen schwierigen Aufgaben, die da gelöst wurden.

Die auswärtigen Kollegen, die in den letzten Jahrzehnten die Buchhändlermesse besuchten, haben wohl meist auch den alten Volckmar besucht und gesehen, in seiner Wohnung oder in seinem Kontor oder bei seinen Kindern und Enkeln. Seit einigen Jahren war sein Haar ergraut — er war ein Greis geworden, der mit der Gesundheit nicht mehr auf gutem Fuße stand. Aber sein Wort war anregend und geistvoll geblieben. Und wenn er sprach, sahen wir zu dem Greise auf und horchten still seiner milden, immer freundlichen Rede, und in unseren Herzen sprach es: Wir haben wenige gekannt seinesgleichen, und wenige werden wir finden gleich ihm!

Sein Andenken bleibe ein gesegnetes!"



Das Haus Springer

Von einem französischen, einem englischen Buchhandel kann man im gleichen Sinne wie vom deutschen Buchhandel nicht sprechen. Der Pariser Buchhandel ist der französische, der Londoner der englische schlechthin. Die Bedeutung der Hauptstadt ist in beiden Ländern so überragend, daß alles andere daneben nur Provinz ist im schärfsten Sinne des Wortes. Dies hängt auch damit zusammen, daß beide Länder schon früh sich in einem streng zusammengehaltenen Einheitsstaat organisierten und seit Jahrhunderten nur die eine Hauptstadt kennen. In ihr sammelte sich naturgemäß seit Generationen das gesamte geistige, kulturelle, politische Leben. So war es nur eine verständliche Folge, daß sich auch nur dort ein selbständiger, höherstehender Buchhandel entwickelte, daß aber auch für ihn die Provinz völlig in den Schatten zurücktrat.

Ganz anders ist die deutsche Entwicklung gegangen. Wie Berlin erst verhältnismäßig spät die Hauptstadt des größten Territorialstaates und noch später erst die Hauptstadt des geeinten Deutschen Reiches wurde, so hat es auch für den deutschen Buchhandel erst nach und nach, dann allerdings rascher und rascher wachsende Bedeutung erlangt. Wie neben der Reichshauptstadt auch heute noch die alten Landeshauptstädte eine sehr beachtliche Rolle namentlich auf kulturellem und künstlerischem Gebiet spielen, selbst dort, wo der Abstand nach der Einwohnerzahl sehr groß geworden ist, so hat Berlin auch im Buchhandel Deutschlands zwar gewaltige Bedeutung erlangt, stellt selbst heute der Berliner Buchhandel keineswegs die alleinige Verkörperung des deutschen Buchhandels dar.

Die Geschichte auch des Berliner Buchhandels beginnt naturgemäß mit der Einführung des Buchdrucks. Aber die damals nur 12000 Einwohner zählende kurmärkische Hauptstadt hat erst 1539 ihre erste Druckerei erhalten. Über ein Jahrhundert hat es gedauert, bis eine zweite hinzukam. Das war die später einmal so berühmt gewordene Deckersche Offizin, die nachmals in die Reichsdruckerei umgewandelt worden ist und in ihr noch heute fortbesteht. Anfang des XVIII. Jahrhunderts, als Preußen Königreich wurde, wies Berlin nur vier Buchhandlungen auf. Die älteste davon war die 1614 gegründete, noch heute

bestehende von Haude & Spener. Damals kam als heute zweitälteste die bald zu so großen Ruhm erblühende Nicolaische hinzu. Gab es noch beim Regierungsantritt Friedrichs des Großen in seiner Hauptstadt bei fast 100000 Einwohnern nur sechs Buchhandlungen. Erst mit seiner Regierungszeit setzt ein lebhafterer Aufschwung ein. Bei seinem Tode 1786 zählte das auf 146000 Einwohner angewachsene Berlin bereits 13 deutsche Buchhandlungen, dazu, bezeichnend für die Art der Bildung und des literarischen Interesses jener Zeit, vier französische. Und schon war der neben dem Leipziger Philipp Erasmus Reich bedeutendste deutsche Buchhändler jener Zeit ein Berliner: Friedrich Nicolai. Berlin machte auch schon damals große Anstrengungen, Leipzig den Vorrang abzulaufen. Mit allerlei Mitteln und Maßnahmen wollte Preußen Sachsen schlagen. Doch vergebens. Leipzig war ja nicht Vorort eines territorialen, sondern des gesamtdeutschen Buchhandels, und Preußen war noch nicht Deutschland.

Im XIX. Jahrhundert nahm Berlin, wo in den Jahren der Freiheitskriege Georg Andreas Reimer an Ansehen alle anderen Buchhändler überragte, einen immer rascheren Aufschwung. Die Gründung der Universität 1810 gab dem wissenschaftlichen Leben einen natürlichen Mittelpunkt und dem Buchhandel entsprechenden Rückhalt. Damals zählte man 31 Buchhandlungen, 7 Antiquariate und 24 Leihbibliotheken in der Stadt an der Spree. Nachdem sie unter Wilhelm I. und Bismarck zur Reichshauptstadt emporstieg, wurde das Zeitmaß der Entwicklung noch hastiger. Gab es 1861 insgesamt 224 Buchhandlungen in Berlin, so stieg ihre Zahl 1871 nach der Reichsgründung mit der Einführung der Gewerbefreiheit auf 415, bis Ende des Jahrhunderts auf fast 900. Auch für den deutschen Gesamtbuchhandel gewann Berlin, zumal als Verlagsort, immer größere Bedeutung. In der Zeit der Reich und Nicolai entfielen nach den Meßkatalogen auf Leipzig rund 16% und auf Berlin rund 7% der Gesamtbüchererzeugung Deutschlands. Nach Wiederherstellung normaler Verhältnisse nach den Befreiungskriegen war das Verhältnis zwischen beiden Städten noch annähernd dasselbe. Aber schon in dem Jahrzehnt von 1837—1846 betrug der Anteil Leipzigs nur noch 14,4%, während der Berlins auf 10,4% gestiegen war. Im neuen Jahrhundert stehen sich die beiden Rivalen ungefähr gleich. Der Berliner Verlag brachte im Jahre 1908 z. B. 5622 neue Bücher heraus, der Leipziger 5238. In der Zeitschriftenproduktion ist Berlin Leipzig sogar stark überlegen. Berlin hat auch schon früh versucht, die Vormachtstellung Leipzigs als Kommissionsplatz zu brechen und sich selbst zum Mittelpunkt eines eigenen norddeutschen Kommissionsverkehrs zu machen, ähnlich der Verhältnisse im Süden. Im Jahre 1848 zählte Berlin 23 Kommissionärfirmen mit 128 Kommittenten. Auf diesem Gebiete wurden keine nennenswerten Fortschritte erzielt. Der Berliner Kommissionsbuchhandel erlangte im wesentlichen nur lokale Bedeutung. Leipzig hat hier seine Stellung behauptet.

Die Selbständigkeitsbestrebungen des Berliner Buchhandels äußerten sich dann vor allem im Vereinsleben, begünstigt durch den großen Umfang des Berliner Buchhandels. Schon 1839 hatten sich Berliner Verleger zu einer Vereinigung zum Schutz gegen säumige Zahler zusammengeschlossen. In den vierziger Jahren begannen lebhaftere Bestrebungen, eine festere Organisation herbeizuführen. Es fing bezeichnenderweise mit der Begründung praktischer Einrichtungen an, 1845 eines Abrechnungsvereins, 1846 einer Bestellanstalt, 1847/48 der gemeinsamen Sendungen nach Leipzig. Bei allen diesen Maßnahmen werden die Leipziger Vorbilder anregend gewirkt haben. Dagegen gab Berlin mit der von Georg Gropius schon 1836 veranlaßten Gründung des Unterstützungsvereins deutscher Buchhändler und Buchhandlungsgehilfen ganz selbständig ein schönes Beispiel, das den Berliner Sinn von seiner besten Seite zeigte. Eine Gedenktafel im Buchhändlerhaus zu Leipzig bewahrt das Gedächtnis des Stifters. Alle jene Berliner Verkehrseinrichtungen wurden nun schließlich von der Korporation der Berliner Buchhändler übernommen und zusammengefaßt, deren erste Anfänge ebenfalls schon bis 1845 etwa zurückreichen, die aber erst 1848 wirklich begründet werden konnten, nachdem die Februarrevolution freiere Bahn geschaffen hatte. Im selben Jahr entstand übrigens auch der Berliner Verlegerverein. Doch in den folgenden Zeiten der Reaktion hat die Korporation noch lange hartnäckig um ihre volle Anerkennung bei den Behörden kämpfen müssen. Erst 1873 wurden ihre Korporationsrechte staatlich bestätigt. Seitdem und schon vorher hat sie als Vertretung des reichshauptstädtischen Buchhandels ihre große Rolle gespielt. Sie umfaßte stets etwa die Hälfte der in Berlin insgesamt vorhandenen Buchhandlungen. In ihr verkörperte sich auch vornehmlich der Drang nach Unabhängigkeit des Berliner Buchhandels. Anfänglich hatte sich der Leipziger Buchhandel dem hauptsächlich von auswärtigen Buchhändlern — nicht zuletzt unter tätigster Mitwirkung der Berliner — gegründeten Börsenverein ferngehalten. Als aber die Leipziger sich längst mit der Spitzenorganisation nicht nur abgefunden hatten, sondern in weitem Umfange identifizierten, da war es die Berliner Korporation, die sich gegen ein Aufgehen im Börsenverein stets ablehnend verhielt. Sie ist später auch nicht als Berliner Ortsverein etwa Organ des Börsenvereins geworden. Dafür hat sich dann vielmehr eine besondere Vereinigung der Berliner Mitglieder des Börsenvereins gegründet.

Vor diesem Hintergrund spielt sich das Leben und Wirken Julius Springers ab, dessen Firma wohl wie keine andere den Aufstieg Berlins zu überragender Bedeutung im deutschen Buchhandel widerspiegelt und zugleich ein leuchtendes Beispiel ist für das Organisationstalent des guten alten Berliners, für seine Wesensart und seine Leistungsfähigkeit.

Julius Springer wurde am 10. Mai 1817 als einziges Kind seiner Eltern

in Berlin geboren. Schon früh verlor er die Mutter. Seine Schulausbildung genoß er auf dem damals berühmten Cauerschen Pädagogium in Charlottenburg und im Gymnasium Zum Grauen Kloster in Berlin. Anfang der dreißiger Jahre trat er als Lehrling in die Enslinsche Buchhandlung ein. Ihr damaliger Besitzer, G. W. F. Müller, wurde nicht nur sein Lehrherr, sondern bald und bis an sein Lebensende auch sein Freund. Er betonte in späteren Jahren von seinem Zögling oft und gern, „daß ihm selten im Leben ein Mann vorgekommen sei, der so ernst wie Springer bemüht gewesen, unablässig an seiner eigenen Besserung und Vervollkommnung zu arbeiten". Nach beendeter Lehrzeit ging Springer für einige Jahre als Gehilfe nacheinander zu Höhr nach Zürich, zu Neff nach Stuttgart, zu Brockhaus und Avenarius nach Paris, schließlich zu Jonas in seiner Vaterstadt zurück. Im Jahre 1842 machte sich der Fünfundzwanzigjährige dort selbständig. Anfänglich hatte er an Lausanne gedacht, diesen Plan aber aufgegeben. Berlin zählte damals rund 400000 Einwohner mit etwa über 100 Buchhandlungen. Aber eben setzte unter der Regierung Friedrich Wilhelms IV. reges Leben auf allen Gebieten ein. Die Aussichten schienen also günstig. Der Tatkraft und Umsicht Springers ist es auch geglückt, seiner Handlung in kurzer Zeit Anerkennung und Bedeutung zu verschaffen. Er pflegte zunächst das Sortimentsgeschäft und daneben den Kommissionsbuchhandel. Im Januar 1858 aber gab er beides an C. Gütschow ab und widmete sich von da ab nur noch dem Verlag.

Seine verlegerische Tätigkeit war anfangs in der Hauptsache Gelegenheitsschaffen, in dem Sinne, wie Goethe seine poetischen Werke Gelegenheitsdichtungen genannt hat. Es entsprach dem lebhaften, immer tätigen, überall Anteil nehmenden Naturell Springers, daß er als Verleger zupackte und einsprang, wie es der Tag verlangte. Politik und Volkswirtschaft spielten dabei die erste Rolle. Auch nach anderer Richtung trugen einige seiner verlegerischen Unternehmungen eine solche persönlich-zufällige Note. Seine wiederholten Erholungsreisen in die von ihm begeistert verehrte Schweiz hatten ihm die Bekanntschaft des Pfarrers Bitzius vermittelt. So wurde Springer der Verleger von Jeremias Gotthelf, und seiner Arbeit nicht zuletzt ist es zu danken, daß sich dieser bis dahin völlig unbekannte Schweizer Dichter durchsetzen konnte. Springer war ferner ein eifriger Schachspieler, und dieses persönliche Interesse ließ ihn zum Verleger von Schachliteratur werden. Aber sein Hauptarbeitsgebiet, vor allem das seiner systematischen Betätigung als Verleger, wurde doch bald ganz speziell die im weitesten Umfange der Wirtschaft und dem praktischen Leben dienende Literatur, und auch darin prägt sich unzweifelhaft die Grundsteinlegung seiner Persönlichkeit mit aus. Auf den von Julius Springer gelegten Grundlagen planmäßig fortbauend, wurde der seinen Namen tragende Verlag unter Führung seiner Erben schließlich die heute mächtig dastehende Firma für Ingenieurwissenschaften, Mathema-

tik, Medizin, exakte und beschreibende Naturwissenschaften. Ihre Erfolge verdankte dabei die Firma nicht zuletzt dem Umstand, daß sie sich stets bis zum äußersten für ihre Autoren einsetzte.

„Wenn die Sorge um die Existenz des einzelnen und seiner Familie beseitigt ist, dann tritt an ihn die Verpflichtung heran, seine Kräfte dem allgemeinen Wohle zuzuwenden." Mit diesem Ausspruch hat Julius Springer selber den Schlüssel zum Verständnis seiner weiteren Lebensarbeit gegeben. Bei aller Tätigkeit für den Auf- und Ausbau seines Verlages, die gewißlich nicht gering an Umfang und an Kräfteverbrauch war, fand er immer noch Zeit genug, seine Bürgerpflichten wie mehr noch seine allgemeinen Berufspflichten zu erfüllen. Mit der Zeit aufwachsend, die das deutsche Bürgertum mündig werden und sich staatsbürgerliche Freiheit erkämpfen ließ, hielt er es in der Tat für seine Pflicht, sich der bürgerlichen Selbstverwaltung zur Verfügung zu halten, wo immer man seiner bedurfte. Seine Gewandtheit und Arbeitskraft, sein klarer Blick und seine unabhängige Gesinnung zeigten ihn zu solcher Betätigung besonders geeignet. Jahrelang gehörte er in leitender Stelle der Berliner Stadtverordnetenversammlung an. Sonstige kommunale Ämter kamen hinzu. Auch diente er im Kirchenrat der evangelischen Sophiengemeinde der kirchlichen Selbstverwaltung. Überall war er hochgeschätzt, überall war er ein belebendes, niemals versagendes Element.

Für den Buchhandel bedeutsamer aber ist seine Tätigkeit innerhalb der Berufsorganisation. Eifrig mitwirkend bei der Gründung der Berliner Korporation wie bei der Einrichtung ihrer Anstalten, hat er ihr durch volle sechsundzwanzig Jahre teils im Vorstand, teils in Ausschüssen gedient. Es gab keine wichtige buchhändlerische Frage, an deren Erörterung er sich nicht beteiligt, die er nicht durch Anregungen gefördert hätte. Vor allem die Preßgesetzgebung und das Zensurwesen waren Gebiete, auf denen Springer als Kämpfer für Freiheit und Fortschritt in vorderster Linie stand. Immer wieder warf er sich persönlich in die Bresche, um die Lage des Gesamtberufs zu verbessern. Die ganze Epoche Hinckeldey müßte geschildert werden, wollte man Springers Ringen mit der Willkür und dem Unverstand der Berliner Polizei in allen Einzelheiten vorführen. Er war auch der letzte, der auf Grund des alten Zensurgesetzes in Preußen verurteilt wurde. Neben den Urheberrechtsfragen waren es innerhalb des Buchhandels selbst dessen Usancen, an deren Ausgestaltung Springer mit dem Worte wie mit der Feder eifrig mitarbeitete. Sein klares, verständnisvolles, von seltener Gedankenschärfe zeugendes Urteil strebte hier überall nach Klärung aller dunklen und unsicheren Punkte. Diesem Zuge seines Wesens entsprach zugleich, daß er als Gutachter in literarischen Streitfragen gesucht war und jahrzehntelang eine überaus fruchtbare Tätigkeit entfalten konnte.

Von 1867 bis 1873, in den entscheidenden Jahren der endgültigen Regelung der Urheberrechtsgesetzgebung und der Einigung Deutschlands, stand Julius



Springer als erster Vorsteher an der Spitze des Börsenvereins. Auch hier entfaltete er eine erfolgreiche, segenstiftende Tätigkeit. Wie er bei dem Zustandebringen des Urheberrechtsgesetzes von 1870 wesentlich mitwirkte, so bahnte er schon damals die Ausdehnung des Rechtsschutzes in internationalem Sinne an, die allerdings erst nach seinem Tode in der Berner Konvention Wirklichkeit wurde. Während seiner Amtsführung wurde das Börsengebäude samt Einrichtung endgültig alleiniges Eigentum des Börsenvereins. Er setzte 1869 eine wesentliche Verkürzung der Meßzeit zu Kantate durch. Auf seine Anregung geht der Ausbau der Bibliothek des Börsenvereins zurück, zugleich die Begründung eines daran angeschlossenen Buchhandelsarchivs als Sammel- und Aufbewahrungsstätte für alle Zirkulare, Flug- und Streitschriften über interessante Streitfälle und geschäftliche Vorkommnisse, die so wertvolles historisches Quellenmaterial darstellen. Er setzte ferner einen Ausbau des Börsenblattes in seinem textlichen Teil durch. Vor allem führte er zuerst die periodischen Zusammenkünfte des Börsenvereins-Vorstandes außerhalb der Meßzeiten ein, da die wachsende Arbeitslast anders nicht mehr zu bewältigen war. Von allergrößtem Vorteil für den Buchhandel wurden endlich seine engen Beziehungen zu dem Generalpostmeister Stephan, denen nicht zuletzt die Einführung des Bücherbestellzettels, die Erhöhung der Gewichtsgrenze für Streifbandsendungen und manches andere zu danken ist.

Ein überaus reiches Wirken zum Besten des Gesamtberufs enthüllt sich so in der Lebensarbeit Julius Springers. Nicht unverdient war es demnach, daß man sein Bild nachmals dankbar im Festsaal des Buchhändlerhauses anbrachte. Dabei sei aber noch seiner stilleren Tätigkeit im Vorstand des Unterstützungsvereins gedacht. „Sein feines, verständnisvolles Urteil," wurde im Hinblick darauf über ihn geschrieben, „sein liebevolles Eingehen in die kleinen, oft so peinlich berührenden Verhältnisse der Hilfesuchenden zeugte von dem regsten Interesse für jeden vorliegenden Fall, von der herzlichen Teilnahme an fremdem Unglück, vor allem aber von der Tiefe des Gemüts, die ihm verliehen war. Derselbe Mann, der streng gegen sich und gegen andere war, wo es sich um gewissenhafteste Pflichterfüllung handelte, war sofort entwaffnet, war milde und wahrhaft wohlwollend gestimmt, wo unverschuldetes Unglück und menschliches Elend ihm in ihrer Bedrängnis entgegentraten. So arbeitete Springer, in segensreichster Weise die Zwecke des Vereins fördernd, an der Seite seines einstmaligen Lehrherrn, des Vorsitzenden G. W. F. Müller, und nach Müllers, durch zunehmende Kränklichkeit gebotenem Austritt aus dem Vorstande konnte dieses wichtige Amt im März 1871 keinem besseren Vertreter übertragen werden als Springer, der auch in dieser Stellung nicht müde wurde, in treuer Hingebung und mit herzlichem Wohlwollen unverdrossen bis an sein Ende den Hilfesuchenden zu dienen. Beiden Männern, Müller wie Springer, ist der Verein für alle Zeiten die dankbarste Erinnerung schuldig."

In voller Lebensfrische und Arbeitsfreudigkeit wirkte Julius Springer bis an sein Ende. Er konnte sich rühmen, nie in seinem Leben auch nur einen Tag krank im Bett gelegen zu haben. Ein Magenleiden warf ihn aber schließlich nieder. Doch mit ungewöhnlicher Willenskraft und Selbstbeherrschung bemeisterte er das unheilbare Leiden. Kaum merkte ein Besucher an seinem Wesen irgendwelchen Wandel, nur die Veränderung der Gesichtszüge und der Gesichtsfarbe ließ seine Schmerzen vermuten. Noch am vorletzten Tage vor seinem Tode arbeitete er bis zum Mittag. Das letzte, was er schrieb, war ein Brief an seinen Kommissionär Volckmar. Am 17. April 1877 fand er dann Erlösung von seinem Leiden.

Keine bessere Gesamtwürdigung könnte Julius Springer gewidmet werden als die, welche sein eigener Sohn Ferdinand ihm einst zuteil werden ließ. Beim 50jährigen Bestehen der Firma tat er es mit den Worten:

„Ich darf Ihnen meinen Vater vorstellen als einen Mann von höchster Energie, begabt mit scharfem, kritischem Verstande, der in der Lösung schwieriger juridischer Fragen eine willkommene Abwechslung erblickte, mit einer fast unbegrenzten Arbeitskraft und Arbeitsfreudigkeit, der nach der Erledigung seiner recht bedeutenden und mannigfachen Korrespondenz sich auch noch gern an die rein mechanischen buchhändlerischen Arbeiten machte, dabei heiteren und fröhlichen Sinnes, voll warmen und herzlichen Mitgefühls für die Leiden und Sorgen seiner Mitmenschen, stets bereit, einzugehen auf das, was den anderen interessierte, zu helfen mit Rat und Tat von früh bis spät — ein Mann, dem sein lieber Freund Hertz vor 25 Jahren bei der Feier des 25jährigen Geschäftsjubiläums die schöne Devise des Prinzen von Wales empfahl: ‚Ich dien'!' — Von Jugend auf war er voll dankbarer Anerkennung für alles Gute, was ihm zuteil wurde für sein Vorwärtskommen, und wenn ihm auch schwere Sorgen im Geschäft und in der Familie — sieben Kinder sah er vor sich sterben — nicht erspart blieben, so richtete er sich doch bald wieder auf an dem Guten, das ihm das Geschick erhielt und brachte. Und so haben wir ihm auf seinen Grabstein den Spruch gesetzt, mit dem ein Schweizer Freund ihn nach seinem Scheiden kennzeichnete: ‚Gott war ihm gnädig, und er ihm dankbar'."

In den letzten fünf Jahren seines Lebens hatte Julius Springer bereits sein Sohn Ferdinand zur Seite gestanden. Als Weihnachtsgeschenk hatte der Vater ihm 1871 die Mitteilung von seiner mit dem 1. Januar 1872 in Kraft tretenden Aufnahme als Teilhaber des Geschäfts überreicht. Ferdinand Springer war 1846 geboren, in dem Jahre, in dem das Gotthelfsche Werk „Uli der Knecht" im Springerschen Verlag erschien. Ferdinand führte danach lange den Necknamen „Uli". Seine Schulbildung genoß er auf einigen Berliner Anstalten, abschließend aber vor allem in Schulpforta. Schon früh erhielt er, wie sein vier Jahre jüngerer Bruder Fritz, Einblick in das buchhändlerische Getriebe. Es gab für die Jungen keine größere Freude, als beim Auspacken der eingehenden Bücherballen

zu helfen. Gern begleiteten sie auch den Vater auf seinen Besuchgängen zu Berliner Kollegen, gab es doch in den herrlichen Buchläden immer wieder Neues zu sehen. Bei dieser Gelegenheit lernten die Söhne zugleich die Freunde des Vaters kennen, der, mitten im buchhändlerischen Vereinsleben stehend, zu allen Größen des Berufs in engsten Beziehungen stand.

1864 trat Ferdinand Springer in die Bessersche Buchhandlung in Berlin, deren Inhaber Wilhelm Hertz dem Vater nahestand, als Lehrling ein. Sie umfaßte Verlag und Sortiment, sowie ein Kommissionsgeschäft mit weitreichenden norddeutschen Verbindungen. Dem Lehrling blieb keine Arbeit erspart. Er hatte in vollem Umfang von der Pike an zu dienen. Hertz nahm sich der Ausbildung seiner Schüler ganz besonders an. Er sorgte in jeder Hinsicht dafür, daß namentlich ihr Allgemeinwissen in allen Zweigen der Literatur ausgebaut wurde. Der Charakter des Geschäftes selbst ermöglichte nicht minder die Aneignung vielseitigster buchhändlerischer Kenntnisse; die aus den besten Kreisen Berlins kommende Kundschaft des Sortiments verlieh dem Verkehr eine besondere Note. Daß Ferdinand Springer gleichzeitig Vorlesungen an der Berliner Universität hörte, gab seiner Bildung Weite und Abrundung. Im Kriegsjahre 1866 genügte er bei den Gardeschützen seiner Militärpflicht, nahm aber an dem kurzen Feldzug nicht teil. 1867 war er eine kurze Zeit Gehilfe in Bremen bei Carl Ed. Müller. Schon 1868 kehrte er jedoch in die Bessersche Buchhandlung nach Berlin zurück, um noch im Herbst des Jahres nach der Schweiz zu gehen, wo sein Vater bereits so anregende Eindrücke gewonnen hatte. Er trat in die Dalpsche Buchhandlung in Bern ein. Über sein Leben dort berichtet ein Brief, den er an seinen Lehrherrn schrieb, und in dem zu lesen ist:

„Ich bin fast immer innerhalb meiner vier Pfähle und folge Ihrem Rate und suche durch Lektüre meine freie Zeit möglichst nutzbar zu machen. Ich studiere, und zwar ganz ordentlich, wie Sie wünschen, die Feder in der Hand, den Vilmar, Kurz usw., allerdings mit geteiltem Interesse. Eines muß ich Ihnen aber offen gestehen: Ich treibe jetzt ganz gern Literaturgeschichte, aber noch lieber beschäftige ich mich mit guter Literatur selbst. — Sie wünschten, daß ich Ihnen eine kleine Arbeit über die Romantiker liefere; ich habe mich mit Ernst daran gemacht, bis mir schließlich klar wurde, daß ich, um etwas Selbständiges zu liefern, um überhaupt ein eigenes Urteil abgeben zu können, nicht nur aus den Literaturgeschichten, sondern namentlich aus den Erzeugnissen dieser Schule schöpfen müßte. Ich habe mir die Tieckschen Sachen verschafft, ich habe Franz Sternbalds Wanderungen versucht, die Schlegelsche Lucinde vorgenommen — es ist mir unmöglich gewesen, über die ersten Seiten hinauszukommen. Ich weiß nicht, woran es liegt, aber es fehlt mir jedes Verständnis für diese, meinem Geschmack nicht zusagenden Schriften. Es soll mir genügen, aus der Literaturgeschichte die Biographien deren Autoren kennenzulernen, die Verhältnisse, in denen sie lebten, Inhalt und

Bedeutung ihrer Werke zu erfahren. Mehr verlangen Sie nicht von mir. Hingegen lese ich viel in und über Goethe; ich höre auch auf hiesiger Universität bei Professor Pabst Vorlesungen über ihn, zunächst über Faust, die mich sehr interessieren und weiter anregen. Auch um neuere Belletristik bekümmere ich mich und habe neben einigen französischen Romanen, hauptsächlich der Sprache wegen, mehrere gute deutsche Sachen gelesen. Ferner treibe ich etwas Geschichte und will überhaupt den Winter recht ordentlich benutzen, wohl wissend, ist's einmal erst Sommer, da werde auch ich schwer zu halten sein. Zieht es mich doch schon jetzt, wenn bei klarem Wetter die Alpen sich so lockend zeigen, mächtig ins Oberland, nach seinen mir erst wenig bekannten Schätzen."

Der Deutsch-Französische Krieg 1870/71 rief auch Ferdinand Springer gleich seinen Bruder Fritz ins Feld. Krankheit hielt ihn jedoch von der Teilnahme an den eigentlichen Kämpfen fern. Zurückgekehrt trat er, wie erwähnt, seinem Vater zur Seite. Auch begründete er 1873 einen eigenen Hausstand. Als er dann dreißigjährig nach dem Ableben Julius Springers alleiniger Inhaber der Firma geworden war, veranlaßte er 1878 seinen Bruder Fritz, der zunächst nach mehrjähriger praktischer Arbeit als Maschinenbauer und sechssemestrigem Studium an der Technischen Hochschule in Karlsruhe die Ingenieurlaufbahn eingeschlagen hatte, in das väterliche Geschäft mit einzutreten. Gemeinsam haben die Brüder den Verlag dann mehr und mehr ausgebaut und zu der Bedeutung emporgeführt, die ihm heute eine Machtstellung sichert. Dabei kamen die technischen Kenntnisse und die Beziehungen, die der jüngere Bruder Fritz mitbrachte, der Firma sehr zugute. Das Personal, das bei des Vaters Tode nur 4 Köpfe betragen hatte, war am Anfang des neuen Jahrhunderts bereits auf über 60 Köpfe gestiegen. 1906 wurden allein 4000000 Zeitschriftenhefte von dem Verlag ausgegeben. Der Gesamtwert der Jahresproduktion der Firma Julius Springer in je einem Exemplar betrug 1900: 990,72 Mark, 1901: 975,32 Mark, 1902: 1001,84 Mark, 1903: 1433,00 Mark, 1904: 1209,60 Mark, 1905: 1436,70 Mark, 1906: 1254,48 Mark, 1913: 3614,00 Mark. Für die ersten 10 Monate des Jahres 1924 ergibt sich eine Summe von 9737,50 Mark.

Die Entwicklung des Verlags Springer fiel in die Zeit des wirtschaftlichen Aufschwungs und der fortschreitenden Industrialisierung Deutschlands nach den Einigungskriegen. Der Aufschwung der deutschen Wirtschaft spiegelt sich in der Produktion des Verlags Springer nach Inhalt wie Umfang deutlich wider. Ferdinand Springer vollzog die entschiedene Wendung nach der naturwissenschaftlich-technischen Richtung in der Verlagsarbeit. Vor allem suchte er engste Verbindung mit der Industrie, anfangend mit der chemischen Großindustrie, übergreifend dann auf die Elektrotechnik. Manche Anregungen gab die Berliner Gewerbeschau 1879. Die Firma war lange Zeit Verleger des Vereins deutscher Ingenieure. Auch zu den Behörden der Reichshauptstadt stand sie in guten Beziehungen.

Die Freundschaft schon Julius Springers mit dem Generalpostmeister Stephan brachte die Verbindung mit dem Reichspostministerium. Dadurch wurde Springer u. a. für Jahrzehnte Verleger des Reichskursbuches. Ähnliche Beziehungen bestanden zum Reichsgesundheitsamt. Das Rückgrat seiner Arbeit auf allen Gebieten bildete dabei ein umfangreicher Zeitschriftenverlag. Sein Geschäft hat Ferdinand Springer gelegentlich der Berliner Verhandlungen des Buchhandels mit den Akademischen Schutzvereinen selber dahin charakterisiert:

„Meine Verlagsbuchhandlung gehört zu den buchhändlerischen Betrieben, wie sie von Herrn Geheimrat Bücher eigentlich gewünscht werden, und erregt wegen ihres umfassenden direkten Verkehrs mit dem Publikum bei manchen Sortimentsbuchhändlern Mißfallen — ich nehme keinen Anstand, das hier offen auszusprechen. Daß dieser direkte Verkehr sich so entwickelt hat, liegt viel weniger an meinem Bestreben, das direkte Geschäft zu machen, als an der Eigenart meines Verlages. Ich bin, wie Sie wissen, Spezialverleger für verschiedene, namentlich technische Wissenschaften, und habe das Glück, auch die führenden Zeitschriften auf diesem Gebiete zu verlegen, die teilweise auch den Arbeitsmarkt der betreffenden Industrie beherrschen. Zeige ich nun meine Verlagswerke in meinen Zeitschriften an, so geht natürlich eine mehr oder weniger große Zahl von Bestellungen seitens der Leser der Zeitschriften direkt bei mir ein, und es würde kein Ingenieur, kein Apotheker usw. verstehen, wenn ich es ablehnen würde, die angezeigten Bücher ihm zu liefern, während ich sein Stellengesuch oder -angebot annehme und mit ihm direkt verrechne, das ist ja ganz klar. Ich habe also zuerst mit einigem Widerstreben, dann aber der Notwendigkeit nachgebend, dieses direkte Geschäft entstehen lassen und fruktifiziere es jetzt nach Möglichkeit. Ich bemerke aber, daß ich es mir zum Grundsatz gemacht habe, nie durch billigere Preise in Konkurrenz zu treten mit dem Sortimentsbuchhandel: es wird nie Rabatt geben! Ich kann Ihnen mitteilen, daß der direkte Verkehr in meinem Geschäfte ein so bedeutender geworden ist, daß nur etwa 60% des ganzen Absatzes von Büchern und Zeitschriften (Anzeigen usw. bleiben ausgeschlossen) durch den Buchhandel gehen. 40% gehen direkt resp. durch das Postzeitungsamt an das Publikum. Nun ist versucht worden, einmal festzustellen, ob wirklich ein so großer Nutzen bei diesem direkten Geschäft bleibt, und ob man also etwa in der Lage wäre, dementsprechend die Bücherpreise zu ermäßigen. Darauf kann ich Ihnen sagen, meine Herren, daß das nicht möglich ist. Das direkte Geschäft des Verlegers mit dem Publikum, wenn es überhaupt gemacht werden kann — es kann nur höchstens der zehnte machen —, wenn es gemacht werden kann wie bei mir, verursacht, abgesehen von der großen Mehrarbeit, eine so große Menge von Kosten, eine solche Vermehrung des Personals, so manche neue Einrichtung, und ist auch, wenn es mit einer gewissen Kulanz betrieben wird, mit so großen Verlusten verbunden, daß es sich nicht rentieren würde, wenn man die Kosten der direkten

Reklame in vollem Umfange zu bezahlen hätte. Mich kostet diese Reklame verhältnismäßig wenig, wenn ich aber für das Beilegen der Prospekte, für die Anzeigen in meinen Zeitschriften noch bezahlen sollte, dann würde wohl das direkte Geschäft mit einer Unterbilanz abschließen. Sie können auch sicher sein, daß die Mehrkosten, die der Verleger dadurch hat, daß er eine größere Auflage macht, als er voraussichtlich absetzen wird, gar nicht in Betracht kommen gegenüber den Kosten der Herstellung und Versendung von Prospekten, den Kosten der Anzeigen gegenüber den Verlusten, die er hat im Verkehr mit dem Privatpublikum. Ich halte es für ganz ausgeschlossen, daß der deutsche Verlagsbuchhandel in seiner Mehrheit in einen direkten Verkehr mit dem Publikum treten kann. Ich kann es, es können einige wenige Spezialverleger, die sich an bestimmte, abgegrenzte Kreise wenden; der deutsche wissenschaftliche Verleger im allgemeinen kann es nicht, meine Herren. Ich bitte Sie, überzeugt zu sein, daß diese Mitteilungen auf guter und sicherer Grundlage beruhen."

Im Gegensatz zu seinem Vater hat Ferdinand Springer im buchhändlerischen Vereinsleben keine größere Rolle gespielt. Auch sonst hat er sich nur in geringem Umfange öffentlich betätigt. Er lebte in erster Linie dem Ausbau seiner Firma. Als ausgesprochener Vertreter der alten Berliner Richtung beanspruchte er für den Buchhandel der Reichshauptstadt eine Sonderstellung, wie er sie Leipzig ebenfalls zuzubilligen geneigt war. Gerade im Kampf mit den wirtschaftlichen Schwierigkeiten der Zeit und im Streben nach Erweiterung seines Geschäfts beanspruchte er, nach dem Grundsatz „Der Starke ist am mächtigsten allein", Bewegungsfreiheit. Das kam in seiner Haltung in der großen Reformbewegung des Buchhandels in den achtziger Jahren klar zum Ausdruck.

In den Verhandlungen der Revisionskommission vom 30. Juni bis 2. Juli 1887 präzisierte Springer seine Stellung folgendermaßen:

„Wie bisher stehe ich auf dem Standpunkt, daß

1. selbst wenn wir berechtigt sein sollten, die Lösung der Frage der Schleuderei innerhalb des Börsenvereins zu versuchen und dementsprechend unsere Statuten zu ändern, dieser Versuch doch zu unterlassen ist, weil er einen wirklichen und dauernden Erfolg nicht haben kann. Ein freies, leicht zu betreibendes Gewerbe, ausgeübt von über 6500 Firmen, welche zum großen Teil von der Hand in den Mund leben, läßt sich heute nicht mehr von Genossen und Konkurrenten Gesetze vorschreiben, die im Widerspruch stehen mit dem geschäftlichen Leben der Jetztzeit, der Gewerbefreiheit usw.;

2. zweifellos mit dem jetzt beabsichtigten Versuch dem Börsenverein ein neuer, bis dahin nicht statutengemäßer Zweck gegeben werden soll, welchen der Krönersche Entwurf in dem Zusatz zu § 1, Abs. b präzisiert. Es ist bisher nicht Zweck des Börsenvereins gewesen, sich auch mit den Verhältnissen des Buch-



handels zum Publikum zu beschäftigen, und bei Beratung der Statuten von 1880 ist dies offen ausgesprochen worden.

Die alten 1852er Statuten würden den Versuch einer derartigen Statutenänderung unmöglich machen — die 1880er Statuten sind Kompromißstatuten und nur zustande gekommen, als man die Versicherung gab, die sogenannte Schleuderfrage solle nie mehr innerhalb des Börsenvereins auftauchen;

3. demgemäß der Börsenverein nicht berechtigt sein wird, die Mitglieder, die noch während der Gültigkeit der bisherigen Statuten eingetreten sind, auszuschließen und ihrer Sonderrechte zu berauben. Denn für die Ausschließung dieser Mitglieder können natürlich nur die Gründe des § 2 ad 5 übernommen Verpflichtung, die Berechtigung herzuleiten, diejenigen auszuschließen, welche sich den neuen Statuten nicht fügen wollen; jene Verpflichtung kann sich natürlich nur auf das jetzige Statut und die den jetzigen Statuten entsprechenden Beschlüsse der Hauptversammlung beziehen. Ein neues Statut kann nie und nimmermehr die Einzelrechte der Mitglieder, welche sie durch das alte Statut erworben haben, ohne ihr Einverständnis aufheben.

Teilt nun, wie ich voraussehe, die Mehrzahl des Ausschusses meine Ansicht nicht, so werde ich, abgesehen von kleinen redaktionellen Änderungen, für die Krönerschen Vorschläge stimmen, mit Ausnahme zweier Punkte:

1. Ich will die Stellvertretung nur bei den Wahlen gestatten; bei allen Abstimmungen jedoch unbedingt ausgeschlossen haben, und zwar aus folgenden Gründen: Es ist selbstverständlich, daß, treten die neuen Statuten in Kraft, wir viele Hunderte neuer Mitglieder aus den Kreisen der Provinzial-Sortimenter erhalten werden. Gestattet man jedem einzelnen dieser Mitglieder, ohne selbst an den Versammlungen teilzunehmen, seine Stimme mit demselben Gewicht abzugeben wie der anwesende, so entstehen Verhältnisse, die jedem klar sein müssen, und eine Vergewaltigung der Verleger ist eine notwendige Folge. Da in Zukunft schon die Wahl des Vorstandes und sämtlicher Ausschüsse ganz in den Händen der Sortimenter liegen wird, so muß unbedingt dafür gesorgt werden, daß wenigstens von vornherein die Generalversammlung nicht vergewaltigt ist, und daß die Verhandlung und die Debatten derselben überhaupt noch einen Zweck haben; denn es ist ganz klar, daß die mit fremden Stimmen erscheinenden Vetrteter vollständig unfrei den Verhandlungen beiwohnen. Sie selbst können ja für sich allein, durch neue Gründe überzeugt, ihre Ansichten ändern — unter der Last von sechs fremden Stimmen, welche sie in den meisten Fällen mit ganz bestimmter Direktiven übernommen haben, können sie es kaum. Die Abstimmung in unserer letzten Kantateversammlung, betreffend den Ankauf des Adreßbuches, illustriert am besten die Unzweckmäßigkeit und Ungehörigkeit des ganzen Stellvertretungsverfahrens.

2. Glaubt die Majorität mit der Stärkung der Macht des Börsenvereins ihre Absichten zu erreichen, so soll sie aber auch diese Waffen voll und ganz anwenden, und ich verstehe nicht, warum man, wenn man den Sortimentsbuchhändler zwingt, den Bestrebungen der Majorität zu entsprechen und die Schleuderei aufzugeben — man es dem freiwilligen Ermessen der Verleger überlassen will, diese Bestrebungen zu unterstützen oder nicht — ich verstehe nicht, warum man vor der logischen Konsequenz der ganzen Bewegung zurückschreckt und warum man nicht den Verleger mit denselben Strafen belegt, welcher die Schleuderei dadurch unterstützt, daß er dem Schleuderer liefert.

Ich werde daher versuchen, den Statuten eine Bestimmung einzuverleiben, wonach auch der Ausschluß desjenigen Verlegers möglich wird, welcher, entgegen den Anordnungen des Vorstandes, dem Schleuderer weiterliefert. Lehnt man eine solche Bestimmung ab, weil man an die Möglichkeit der Durchführung nicht glaubt und den Widerstand der Verleger fürchtet, nun, so ist die ganze Statutenänderung eine Farce."

Gehindert hat Ferdinand Springer die Reformbewegung jedoch nicht. Er fand sich nachher auch mit dem Ergebnis ab. Ja, 1904, in den Verhandlungen mit dem Akademischen Schutzverein äußerte er sich sogar dahin:

„Ich hätte den Wunsch gehabt, daß hier die Frage noch einmal gründlich erörtert worden wäre, die bestimmend und entscheidend für alles Weitere sein muß, nämlich die Frage: Ist Wert zu legen auf ein gutes, leistungsfähiges Sortiment? Ich will Ihnen erzählen, was ein Teil von Ihnen ja weiß, daß ich bis vor einigen Jahren auch zu denen gehört habe, die gesagt haben: ‚Ein leistungsfähiges Sortiment wäre sehr wünschenswert, aber wir können es doch nicht lebensfähig erhalten, aus ähnlichen Gründen, wie Herr Geheimer Rat Wach sie dargelegt hat.' — Herr Geheimer Rat Bücher hat einen Ausspruch von mir auch in seinem Buche zitiert: ‚Ein freies Gewerbe, betrieben von 6000 zum Teil von der Hand in den Mund lebenden Persönlichkeiten, läßt sich nicht durch Bestimmungen seiner Konkurrenten', so habe ich mich, glaube ich, damals ausgedrückt, ‚beherrschen.' Ich habe das gesagt, ich bin aber immer davon überzeugt gewesen, daß es im Interesse des Buchhandels wie auch der Wissenschaft wünschenswert wäre, ein derartiges Sortiment zu erhalten. Ich habe aber geglaubt, wir können es nicht, es existiere kein Mittel, die Sortimenter zu zwingen, dasjenige, was im allgemeinen Interesse und in ihrem eigenen Interesse notwendig wäre, zu tun, nämlich die Verpflichtung einzugehen und zu halten, unter dem Ladenpreis nicht zu verkaufen. Ich habe nun, und ich gestehe es, zu meiner großen Überraschung mich überzeugen müssen, daß in der Tat der Börsenverein den ernsten Willen und die Macht hat, die Sortimentsbuchhändler zu zwingen, die von ihnen eingegangenen Verpflichtungen zu halten, und in dem Augenblick bin ich zu meinen Kollegen, von denen ich weit abstand, zurückgekehrt und habe gesagt: ‚Der Ver-

such muß gemacht werden, uns ein leistungs- und existenzfähiges Sortiment, das in erster Reihe den Wissenschaftern, dann aber dem Verlagsbuchhandel unentbehrlich ist, zu erhalten.' Herr Baudirektor von Bach hat vorhin sehr gütig an uns als Sachverständige appelliert. Meine Herren! Diese Sachverständigkeit nehmen wir in vollem Maße für uns in Anspruch, wir bitten dann aber auch, dieser unserer Sachverständigkeit Vertrauen entgegenzubringen. Wir Buchhändler, die wir hier sind, in der Mehrzahl Verleger, wir hätten keine Veranlassung, den Sortimentsbuchhandel zu unterstützen, wenn wir nicht davon überzeugt wären, daß das Sortiment notwendig ist für den Vertrieb der wissenschaftlichen Literatur. Nichts anderes könnte uns hierzu veranlassen. Wir sind Geschäftsleute und handeln auch in dieser Frage lediglich als solche. Nicht etwa um uns um die ideale Seite unseres Gewerbes irgendwelche Verdienste zu erwerben, sondern einfach als kühle Geschäftsleute versuchen wir, das Sortiment, das uns notwendig ist, zu erhalten, und wir sind auf Grund eingehender Erwägungen, auf Grund eines absolut zuverlässigen Materials dahintergekommen, daß der Sortimenter bei Gewährung eines durchschnittlichen Kundenrabatts von 10% in der Tat nicht existieren kann. Er kann deshalb nicht davon existieren, weil — Herr Geheimer Rat Bücher führt das mit vollem Recht an — sein Umsatz zu klein ist; der Umsatz wird ihm beschränkt z. T. durch jene Zwergbetriebe, die wir aber angesichts der bestehenden Gewerbefreiheit und bei den verschiedenen Bedürfnissen der einzelnen Verleger nicht ausrotten können."

Alexander Francke hat dazu später bemerkt:

„Mit diesem freimütigen Bekenntnis hat Springer dem Buchhandel gegenüber den damaligen Angriffen einen großen Dienst geleistet. Man hatte gegnerischerseits geglaubt, in ihm einen Zeugen für die Begründetheit der akademischen Forderungen zu finden. Um so wuchtiger wirkte seine Absage. Den Kollegen, die dieser Sitzung beiwohnten, prägte sich der 31. Mai 1904 als ein Gedenktag in der Reformbewegung des deutschen Buchhandels ein. Auch Springer teilte diese Empfindung. Was er in den offiziellen Verhandlungen nur hatte andeuten können, sprach er abends im Kreise der Berufsgenossen rückhaltlos aus: auch ihm war es eine Genugtuung, nun Schulter an Schulter mit denen für das Gesamtwohl des Buchhandels einzutreten, denen er bisher verneinend gegenübergestanden hatte. Sein Anschluß war sozusagen die Einsetzung des Schlußsteins in das Gewölbe buchhändlerischer Einigkeit."

Was Ferdinand Springer seinen Angestellten war, das sprach ein Brief einer seiner Mitarbeiterinnen einmal treffend aus, in dem es heißt:

„Ferdinand Springer war der gütigste Chef, wohlwollend und gerecht. Jeder, der etwas auf dem Herzen hatte, fand bei ihm ein offenes Ohr und verständnisvolles Eingehen auf seine Angelegenheiten, und oft hat er ratend, helfend und ordnend in die wirtschaftlichen Verhältnisse eines einzelnen eingegriffen. Seine

stets vornehme Art, die er auch im Verkehr mit seinen Angestellten wahrte, auch dann nicht aufgab, wenn er gezwungen war, strenge aufzutreten, und selbst beibehielt, wenn er — wie es bei seinem lebhaften Temperament nicht selten geschah — erregt oder gar heftig wurde, blieb nicht ohne Einfluß auf den Geist im Springerschen Hause und auf den ganzen Ton der Angestellten untereinander. Was ihm die Herzen seiner Untergebenen in so hohem Maße erwarb, das war die offene, freie, liebenswürdige Art, in der er mit ihnen verkehrte und in der nie etwas von Herablassung oder Überlegenheit lag — und doch empfand jeder einzelne die Überlegenheit seiner Persönlichkeit, und es war etwas Selbstverständliches, daß sich ihr jeder unterordnete. Ferdinand Springer stellte hohe Anforderungen an sein Personal und forderte unermüdliche und pünktliche Pflichterfüllung, das gleiche, was er sein Leben lang von sich selbst verlangt hat und wodurch er allen ein Vorbild wurde. Unordnung, Unpünktlichkeit und Nachlässigkeit oder gar Gleichgültigkeit waren ihm unerträglich. Wie er selbst nie etwas auf morgen verschob, was er heute tun konnte, wie er selbst alles, was an ihn herantrat, sofort ergriff und mit der ihm eigenen Raschheit ausführte, so verlangte er auch von seinen Angestellten Schnelligkeit, Genauigkeit und Ordnung. Alles Aufschieben und Verschleppen war ihm zuwider. Manch einem ist vielleicht der Chef, der nie etwas vergaß, dessen wachsamen Augen nichts entging und der ‚hinter alles kam', zu Zeiten nicht ganz bequem gewesen, aber eine unbedingte Hochachtung konnte ihm keiner versagen, und dankbar ist ihm jeder gewesen, der eine Zeitlang unter seiner Leitung hatte arbeiten und in dem mustergültigen Betriebe des Springerschen Geschäftes hatte lernen dürfen.

Mit seiner großen Menschenkenntnis verstand Springer es in besonderer Weise, sich ein gutgeschultes Personal zusammenzustellen, bzw. heranzubilden und den richtigen Mann an den richtigen Platz zu stellen. Er verstand es, durch die lebendige Art, mit der er jede Sache erfaßte, auch seinen Angestellten Interesse für die ihnen übertragenen Arbeiten einzuflößen. Eine große Zahl seiner Angestellten sind zehn, zwanzig, auch dreißig Jahre lang bereits im Springerschen Geschäfte tätig, wohl das beste Zeichen dafür, daß sie sich wohlfühlen unter der straffen Leitung ihres Chefs, der von der ersten bis zur letzten Stunde seiner Devise treu gelebt hat: Allezeit wach!"

Am Weihnachtsfest 1906 bereiteten Ferdinand und Fritz Springer den eigenen Söhnen die Freude, die Julius Springer seinem Sohne einst bereitet: sie überreichten ihnen unter dem Christbaum die Mitteilung ihrer Aufnahme als Teilhaber der Firma. Noch ehe das Jahr zu Ende ging, rief ihn der Tod ab, der ihn von schweren Leiden erlöste.

„Er hatte die seltene Gabe, seine herzlichen Gefühle förmlich ausstrahlen und den anderen mitteilen zu können, so daß auch sonst frostige Naturen, von ihm und seiner Gegenwart erwärmt, ihr Bestes und Liebenswürdigstes hergaben.

Junge Menschen zog er besonders an, und sie schenkten ihm ihr Vertrauen fast beim ersten Blick, weil sie fühlten, daß er wirkliches Interesse und Verständnis für sie hatte und nie zögerte, mit Rat und Tat ihnen zu nützen und zu helfen. Viele Männer trauerten um ihn wie um ihren besten, väterlichen Freund. ‚Allezeit wach!' war seine Devise, und ‚allezeit treu!' hätte man dazusetzen können. Wer ihn als Freund gewann, konnte unerschütterlich auf ihn bauen, und seine bittersten Stunden waren die, in denen auch er erfuhr, was kaum einen Menschen erspart bleibt, daß Treue nicht immer mit Treue vergolten wird. Ferdinand war gastfrei und kannte keine größere Freude, als sein Haus den Freunden zu öffnen und eine ungezwungene, fröhliche Geselligkeit zu pflegen. Wie konnte er dann heiter und angeregt sein und mit seinem Sinn für Humor, seinen schlagfertigen Witz eine ganze Gesellschaft beleben. Er neckte gern und viel, aber mit so viel Schalkhaftigkeit und Grazie, daß man ihm nie zürnen konnte, selbst wenn er darin etwas zu weit ging. Aber auch ein ernstes Gespräch wußte er zu führen, und das lebhafte Interesse, das er allem, was unsere Zeit bewegt, entgegenbrachte, befähigte ihn, jeder Frage, jedem Ereignis eine besondere Seite abzugewinnen und damit das Gespräch zu beleben."

So hat ihn Alexander Francke geschildert. Mit ihm war einer der charakteristischsten Erscheinungen des Berliner Buchhandels dahingegangen.

Der Verlag Springer aber hat seinen Weg weiter aufwärts genommen. Er hat seine Stellung auf dem Gebiet der Ingenieurwissenschaften weiter entwickelt und gefestigt. Er hat auch auf den Gebieten der Medizin, der Mathematik, der exakten und beschreibenden Naturwissenschaften eine beherrschende Stellung gewonnen. In deutlich abgezeichneter Eigenart steht er für sich da, das große Erbe würdig wahrend. Den eigentlichen Akzent gibt ihm die Auswirkung der Persönlichkeiten, die ihn gründeten und fortentwickelten. Der Name Springer hat eigenen Klang. Gewaltig aber ist auch der sachliche Wert der in ihm verkörperten Leistung.



Nach einem Gemälde von Wilh. von Kaulbach

R. Oldenbourg

Rudolf Oldenbourg

1811—1903.

Das erste gedruckte Verzeichnis aller ständigen Besucher der Leipziger und Frankfurter Büchermessen, aus dem Jahre 1741 stammend, gewissermaßen das erste offizielle Adreßbuch des deutschen Buchhandels, nennt unter 96 Orten mit zusammen 290 Firmen München mit nur zwei Buchhandelsvertretern. Der eine davon war der jüngere Häbler. Seine 1698 gegründete Handlung lebt in der noch heute bestehenden, jetzt von E. Stahl geleiteten und zum Kösel-Pustet-Konzern gehörigen Lentnerschen Buchhandlung fort. 1760 kam in dem „lutherischen Buchhändler" Joh. Aloys Crätz ein neues Element nach München. Er baute ein umfangreiches Verlagsunternehmen auf, in das er nach und nach 10000 Gulden gesteckt haben soll, eine für damalige Verhältnisse nicht unbedeutende Summe. Ein Bücherlager, wie er es unterhielt, hatte man bis dahin in München noch nicht gesehen. 1786 ging die Firma in den Besitz Joseph Lindauers über. Als Lindauersche Universitäts-Buchhandlung blüht sie noch heute unter der tatkräftigen Führung des um das buchhändlerische Vereinsleben Bayerns und Münchens hochverdienten Kommerzienrats Schöpping.

Von Bayern sagten aber noch 1799 die Münchner Buchhändler selbst, es sei das Land, „wo die Lektüre unter allen Teutschen Provinzen am unbedeutendsten ist." Die leidigen Zensurverhältnisse waren es, die den bayrischen und insbesondere den Münchner Buchhandel nicht zur Entwicklung kommen ließen. Gerade 1791 hatte er sich gegen einen neuen Angriff zu wehren. Er tat es, wie Goldfriedrich sagt, „in einer Eingabe von einer Offenheit und Bitterkeit, wie sie selten, vielleicht nie von Buchhändlern an einen Thron gerichtet worden ist". Münchens besondere Bedeutung lag damals in seiner Vermittlerrolle zwischen Wien und den Erzherzogtümern auf der einen und dem Reich, insbesondere Mittel- und Norddeutschland, auf der anderen Seite. „Dieß war bisher unsere Haupt Nahrungs Quelle", hieß es in der erwähnten Eingabe; „denn die Baye-

rische Lektüre an sich ist so unbedeutend, daß bei weitem kein eigenes Gewerbe darauf bestehen kann." Das Schulbuchgeschäft, sonst das vornehmlichste Brot des Buchhandels, war in Bayern staatlich monopolisiert. Die rigorose Handhabung der Zensur, die damals vorgeschrieben wurde, mußte unter diesen Umständen den Buchhandel ruinieren. Unter der Zensur werde, so hieß es, nur der reguläre Buchhandel zu leiden haben. Der Hausierer und Schmuggler würde sich ihr zu entziehen wissen. Deutlich wurde auf die kulturellen und politischen Gefahren hingewiesen. „Wissenschaften und Buchhandel versichern sich wechselseitig ihre Existenz." „Für die Staatspolizei ist der freie Betrieb des Buchhandels das Barometer der Stimmung des National Sinnes." Auch die wirtschaftspolitischen Momente wußten die Söhne des merkantilistischen Zeitalters geschickt zu unterstreichen. Die Eingabe wies dazu auf die Gefahr der Abwanderung der heimischen Schriftsteller zu auswärtigen Verlegern hin und fuhr fort: „Wenn noch etwas vom Buch Handel übrig bleiben könnte, so würden... die inländischen Buchhändler bloße Kommissionärs auswärtiger Verlagshandlungen werden. Aller Tausch Handel hörte auf, und wir müßten, wie andere Krämer, nur mit baarem Gelde saldieren. Aber auch diese armselige Bücher Krämerei könnte bei der neuen Censur Verfassung nicht einmal bestehen." Denn, wie die Eingabe richtig erkannte, die von Bayern damals noch unabhängigen freien Reichsstädte Nürnberg und Augsburg und andere Nachbarn würden das ganze Geschäft an sich reißen. Allein der Münchner Buchhandel fand kein Gehör. Noch Friedrich Perthes sah daher Bayern ohne engeren Zusammenhang mit dem deutschen Buchhandel. Erst um die Mitte des 19. Jahrhunderts besserte sich die Lage allmählich. Die Zahl der Münchner Buchhandlungen stieg allerdings von 22 im Jahre 1840 auf nur 23 im Jahre 1850 und erst 35 im Jahre 1860. Noch 1850 gab es wieder schwere Kämpfe um die Befreiung von den Fesseln der Zensur, bis sie endlich fielen. Dann aber kam bald regeres Leben, und heute steht München mit an vorderster Stelle unter den deutschen Verlagsplätzen.

Unter den Verlagsfirmen, die nunmehr Münchens Ruhm vertreten, ist mit in erster Reihe R. Oldenbourgs Verlag zu nennen. Man wird zwar nicht sagen können, daß er „den" Münchner Verlagstyp darstellt. Einen solchen herauszuschälen dürfte überhaupt kaum möglich sein. Die Entwicklung ist namentlich in letzter Zeit überaus vielseitig geworden. Wohl zeichnet sich München auch als Verlagsort durchweg durch einen gewissen künstlerischen Einschlag aus. Aber im ganzen gesehen gilt doch auch hier gerade, daß letzten Endes jeder Verlag eine eigene starke Individualität ist, wenn er überhaupt über den Durchschnitt hinausragt. Solchen markanten Persönlichkeitswert wird man am allerwenigsten der Firma Oldenbourg absprechen können. Er ist ihr von Anbeginn aufgeprägt durch ihren Begründer. Rudolf Oldenbourg war eine starke Persönlichkeit, vielleicht weniger nach außen gewandt, wohl aber ausgesprochen als Organisator des

eigenen Unternehmens. In seiner Vielseitigkeit und zugleich doch seiner Geschlossenheit ist dieses ein interessantes Beispiel kombiniert buchhändlerischer und buchgewerblicher Organisation überhaupt. Da Rudolf Oldenbourg aber in einem fast siebzigjährigen Wirken in München zugleich ein gut Teil Geschichte seines Buchhandels miterlebte, vielfach aufs engste in sie selbst verknüpft, spiegelt sich im Werden und Wachsen seiner Firma doch auch mancher Zug der buchhändlerischen Entwicklung und Eigenart von Bayerns Hauptstadt sehr bezeichnend.

Rudolf Oldenbourg entstammte einer angesehenen Kaufmannsfamilie, die aus dem Hannöverschen in Leipzig eingewandert war. Am 15. Dezember 1811 erblickte er in der Buchhandelszentrale als siebentes unter zwölf Kindern seiner Eltern das Licht der Welt. Auf dem Nikolaigymnasium seiner Vaterstadt erhielt er seine Ausbildung. Bei der Berufswahl dürften für ihn die Eindrücke des Leipziger Buchhandelslebens bestimmend gewesen sein. Mit 15½ Jahren trat er bei Friedrich Aschenfeld in Lübeck in die buchhändlerische Lehre. In aller Gründlichkeit der damaligen Zeit hat er sie genossen, ohne doch die Förderung zu erfahren, die er sich wünschte. Diese Hoffnungen erfüllten sich ihm erst, als er 1832, wenige Monate nach Goethes Tode, seine erste Gehilfenstelle bei Friedrich Frommann in Jena antrat. Die geschäftliche Betätigung hier sagte ihm mehr zu. Der Besuch mancher Vorlesungen an der Universität weitete seinen Gesichtskreis. Der Verkehr in dem gastfreien Hause seines allgemein beliebten Chefs mit seinen vielseitigen Beziehungen und Verbindungen gab ihm hunderterlei Anregungen. Hier begegnete er auch der Schwiegertochter Goethes, und eine warme Hingabe an den Großen von Weimar und ein lebhaftes Interesse für Goetheliteratur aller Art bewahrten wohl die Erinnerungen jener Tage durch sein ganzes Leben. Fast anderthalb Jahr blieb Oldenbourg in Jena. Dann ging er nach London zu Bach & Co. Von dem Aufenthalt dort war er jedoch wiederum wenig befriedigt. Zwar machte er wertvolle volkswirtschaftliche und politische Studien. Aber das Geschäft, in dem er arbeitete, war nicht auf der Höhe, und das ganze englische Leben war ihm zu einseitig. Er begrüßte es daher, als sich ihm in der Schmerberschen Buchhandlung in Frankfurt a. M. eine andere Wirkungsstätte erschloß, die für sein ganzes Leben insofern entscheidend wurde, als er durch Empfehlung seines ihm bald befreundeten Chefs von dort bei Cotta Eingang fand.

Über seinen buchhändlerischen Werdegang bis zu seinem 1836 erfolgten Eintritt in die Dienste dieser altbewährten, damals wohl immer noch bedeutendsten Firma des deutschen Buchhandels hat Rudolf Oldenbourg noch als Greis in seinen „Erinnerungen aus Lehr- und Wanderjahren" (von seiner Firma als Manuskript gedruckt) in anschaulicher und anmutender Weise berichtet. Wer diese Erinnerungen liest, wird es als einen Verlust für die Geschichte des deutschen Buchhandels empfinden, daß Oldenbourg seine Aufzeichnungen nicht fortgeführt und uns nicht auch ein Bild von der nun folgenden interessantesten Zeit seines

buchhändlerischen Wirkens und seiner an Erfolgen so reichen verlegerischen Tätigkeit entworfen hat.

Cotta besaß damals schon seit einiger Zeit eine Zweigniederlassung in München, der auch die in Augsburg erscheinende, großes Ansehen genießende „Allgemeine Zeitung" zugeteilt war. Oldenbourg wurde nun, fünfundzwanzigjährig, der Geschäftsführer dieser „Literarisch-artistischen Anstalt" in München, und damit wurde München seine Heimat. Immer fester ist er mit ihr verwachsen. Von den bedeutenden Gelehrten und Künstlern, die Bayerns Könige in ihre Hauptstadt zu ziehen wußten, gehörten viele zu Rudolf Oldenbourgs Bekannten und Freunden. Mit Emanuel Geibel verbanden ihn freundschaftliche Beziehungen schon von Jena her. Aus dieser Zeit stammte auch seine Bekanntschaft mit dem Historiker Ernst Curtius. Ebenso hatte er dort noch Friedrich Perthes und Eduard Vieweg kennengelernt. In München trat ihm neben Justus von Liebig, Schnorr von Carolsfeld, Paul Heyse, Pettenkofer und anderen vor allem Heinrich von Sybel näher. Wie viele von diesen Männern später geschätzte Autoren des Verlages R. Oldenbourg wurden, so war es ihm vor allem eine herzliche Freude, Sybels „Begründung des Deutschen Reiches durch Wilhelm I." herauszubringen. Das Werk des langjährigen Freundes war Rudolf Oldenbourg deshalb ganz besonders teuer, weil es „den gewaltigen Inhalt einer von ihm handelnd und beobachtend miterlebten Zeit in einer seinen nationalen Empfindungen entsprechenden Weise behandelte." Daß die sieben stattlichen Bände literarisch wie buchhändlerisch einen starken Erfolg hatten, war ihm eine schöne Genugtuung.

Die Tätigkeit für den Cottaschen Verlag nahm Oldenbourg in den ersten Jahren vollkommen in Anspruch. Es lag in seiner Natur, daß er sich jeder Aufgabe stets ganz hingab. Halbheiten lagen ihm nicht. Die Arbeit war nicht bequem; denn er war zu häufigen Reisen nach Augsburg und Stuttgart genötigt, die in der Zeit ohne Eisenbahnen recht umständlich und zeitraubend waren. Dem Hause Cotta aber wurde Oldenbourg rasch ein so wertvoller Mitarbeiter, daß man selten versäumte, ihn bei Fragen von einiger Bedeutung ausdrücklich um seine Ansicht und seinen Rat zu fragen. Auf ihn geht die 1843 erfolgte Begründung der Cottaschen Bibelanstalt zurück, von der in erster Linie die von Künstlern wie Schnorr von Carolsfeld, Strachuber und anderen geschaffene „Bilderbibel" herausgegeben wurde. Das Unternehmen wurde in den nächsten Jahren wesentlich erweitert durch die Angliederung der Vogelschen Buchhandlung in Landshut, in deren Verlag die Bibelübersetzung von Alioli erschien, die einzige autorisierte katholische Bibel. Die Bibelanstalt war innerhalb des Cottaschen Gesamtverlages als selbständige Abteilung für sich organisiert und warf unter Oldenbourgs geschickter Leitung nicht unbeträchtliche Gewinne ab. Das kam ihm persönlich insofern zugute, als er für die Bibelanstalt selber Gesellschafter der Firma geworden und am Ertrag beteiligt war.

Im Jahre 1858 tat Rudolf Oldenbourg einen weiteren Schritt zur vollen Verselbständigung. Jene Jahrzehnte waren die Zeit, in der die technischen Wissenschaften, insbesondere die technische Chemie ihren gewaltigen Aufschwung nahmen und das praktische Leben zu durchdringen begannen. Gerade München spielte für die Forschung auf diesem Gebiete eine Rolle. Oldenbourg hatte durch seine Freunde Justus von Liebig und Pettenkoffer Fühlung mit der Bewegung. Man legte ihm nun damals nahe, sie verlegerisch durch Herausgabe einer Zeitschrift für die im Augenblick brennendsten Bedürfnisse, die anfangs völlig von England abhängige Gastechnik vor allem, zu fördern. Er war nicht abgeneigt. Der Verlag Cotta lehnte jedoch ab, um dem bei ihm erscheinenden „Polytechnischen Journal" Dinglers keine Konkurrenz zu machen. Cotta stimmte aber zu, daß Oldenbourg das Unternehmen auf eigene Rechnung und Gefahr wagte. So entstand das noch heute (seit 1921 unter dem Titel „Gas- und Wässerfach") blühende „Journal für Gasbeleuchtung und Wasserversorgung" und damit zugleich als dessen Verlag die selbständige Firma R. Oldenbourg.

Die Zeitschrift war das erste deutsche technische Fachblatt spezieller Art. Anfangs erschien es monatlich einmal in dem bescheidenen Umfang von 32 Seiten Oktav. 50 Jahre später war es als Organ des deutschen Vereins von Gas- und Wasserfachmännern eine Wochenschrift geworden in dreifach größerem Format mit durchschnittlich 24 Text- und 50 Anzeigenseiten. Neben der Zeitschrift gab der junge Verlag zahlreiche sonstige Werke in der gleichen Richtung heraus und blieb dieser bis heute treu. Rudolf Oldenbourg war einer der ersten deutschen Verleger, der in diesem Sinne das Aufblühen der technischen Wissenschaften in Deutschland begleitete und förderte. Mit Recht konnte ihm bei seinem Tode der Vorstand des deutschen Vereins von Gas- und Wasserfachmännern nachrufen: „Wir betrauern in dem Entschlafenen den Begründer unseres Journals, der, angeregt durch seine Freunde Pettenkofer, Liebig, Knapp vor 45 Jahren mit weitschauendem Blick das Bedürfnis der jungen aufstrebenden deutschen Gastechnik nach einer Fachzeitschrift erkannte und im Verein mit unserem unvergeßlichen Schilling das Journal für Gasbeleuchtung und damit das erste deutsche technische Fachblatt neben den polytechnischen Journalen ins Leben rief. Auch die Elektrotechnik verdankt seiner Initiative die erste deutsche Fachzeitschrift. Seine Umsicht und reiche Erfahrung haben nicht nur zum Aufschwung des deutschen Buchhandels, sondern auch zur Förderung deutscher Technik wesentlich beigetragen."

Das elektrotechnische Fachblatt, auf das hier angespielt war, das älteste seiner Art in Deutschland, war das „Centralblatt für Elektrotechnik", das der Verlag ebenfalls zu vorbildlicher Höhe zu entwickeln wußte. Er berührte sich auf diesem besonderen Arbeitsgebiet aufs allerengste mit dem Verlag Julius Springer in Berlin, bei dem die „Elektrotechnische Zeitschrift" erschien. Im Jahre 1889



schlossen beide Firmen einen Vertrag, dahingehend, ihre beiden elektrotechnischen Fachblätter zu einer einzigen Zeitschrift zu verschmelzen und diese sowohl wie auch alle Buchunternehmungen auf dem Gebiete der Elektrotechnik zunächst für 10 Jahre auf gemeinsame Rechnung zu betreiben. Es ist das einer der frühesten Versuche, im Wege der Verständigung und der Zusammenarbeit aus freiem Willen die Gefahren der Konkurrenz zu bekämpfen und auszuschließen. Die Stimmung Mitte der achtziger Jahre war dieser Wendung günstig. Damals machten sich die ersten Schwierigkeiten der seit der Reichsgründung allzu üppig sich entwickelnden Buchproduktion bemerkbar. Freie Verständigung und Zusammenschluß unter den maßgeblichen beteiligten Firmen scheint in der Tat eine wesentliche Möglichkeit zu sein, den Gefahren der Überproduktion zu begegnen. Freilich ist das Mittel in der Zeit der Gewerbefreiheit auf die Dauer nicht unbedingt wirksam, noch allein ausreichend, ganz abgesehen davon, daß solche Zusammenarbeit naturgemäß immer schwierig bleibt. Auch der Vertrag zwischen Oldenbourg und Springer ist nach Ablauf der ersten vorgesehenen Frist nicht erneuert worden. Beide Firmen nahmen sich wieder volle Bewegungsfreiheit, die für den Verlag geradezu Lebensbedingung ist. Der Anteil Oldenbourgs an der Zeitschrift und den Buchunternehmungen aus der Vertragszeit ging 1899 durch Kauf an Springer über. Dieser Weg der freiwilligen Entäußerung auf der einen und der bewußten Konzentration und Spezialisierung auf der anderen Seite ist ein anderer, die Nachteile der Konkurrenz zu beseitigen. Er dürfte sogar der wirksamere und, privatwirtschaftlich betrachtet, sicherlich der vorteilhaftere sein.

Rudolf Oldenbourg blieb auch nach der Begründung seines eigenen Verlags 1858 zunächst noch Geschäftsführer Cottas für dessen Literarisch-artistische Anstalt in München. Als aber 1863 der Freiherr Georg von Cotta starb, zeigten seine Erben keine Neigung, das Unternehmen, das infolge der weiten Entfernung vom Hauptsitz der Firma ihrem Einfluß ohnehin fast völlig entzogen war, fortzuführen. Man entschloß sich, es allmählich aufzulösen. Das gab Oldenbourg Gelegenheit, einen Teil der Münchner Verlagsunternehmungen Cottas für sich zu erwerben, was um so näher lag, als die meisten dieser Werke unter seiner Geschäftsführung und durch seine Initiative im Verlag der „Literarischen Anstalt" entstanden waren. So gingen 1869 Seufferts „Archiv für Entscheidungen der obersten Gerichte in den deutschen Staaten", die „Geschichte der Wissenschaften in Deutschland", „Schmellers „Bayrisches Wörterbuch", die „Sammlung der deutschen Reichstagsakten aus dem XIV. und XV. Jahrhundert", die „Kritische Vierteljahrsschrift für Gesetzgebung und Rechtswissenschaft" und vor allem die von Sybel 1859 begründete „Historische Zeitschrift" in Oldenbourgs Besitz über. Stand der Verlag damit von vornherein schon auf einer sehr tragfähigen Grundlage, so breitete er sich nun aus eigener Kraft von Jahr zu Jahr immer mehr aus. Für die verschiedensten Zweige der Wissenschaft hat er sich im Laufe der Zeit

erfolgreich betätigt. Mehr und mehr stellten sich jedoch Technik und Geschichte als die Arbeitsgebiete heraus, die er als wissenschaftlicher Verlag vornehmlich pflegte.

Das besondere Gepräge des Verlags Oldenbourg ist aber mehr noch durch die Betätigung in ganz anderer Richtung bedingt. Nach der völligen Trennung von Cotta benutzte Rudolf Oldenbourg die damit erlangte Bewegungsfreiheit sehr bald, um sich einem Gebiet zuzuwenden, das für Bayern eine ganz besondere Rolle spielte: der Schulbuchverlag. Seit 1785 bestand in Bayern das Schulbuchmonopol des sogenannten „Goldenen Almosens", das, „um möglichst billiger Preise und notwendiger Gleichförmigkeit willen, auf Vorschlag des Geistlichen Rates alle planmäßigen Schulbücher und andere zur Erziehung und zum Unterricht dienlichen Schriften oder genauer: die Bücher für Trivialschulen sowie Katechismen, Gesangbücher und Fibeln dem „Teutschen Schulfond" zu alleinigem Verlag, Druck, Vertrieb und Verkauf vorbehielt." Vergebens hatte sich der Buchhandel gegen das auf Zensurwünsche zurückgehende Monopol gewehrt, das ihn um so härter traf, als die Monopolverwaltung nicht mit ihm, sondern lieber mit den Buchbindern zusammenarbeitete. Die Überschüsse des Monopols dienten zur Unterstützung armer Lehrerwitwen und -waisen. Schon 1849 hatte Oldenbourg im Auftrag des bayerischen Buchhandels eine Streitschrift gegen das Monopol verfaßt. Damals war wenigstens erreicht worden, daß neben dem Monopolverlag künftig auch private Unternehmungen zugelassen wurden. Ihnen gegenüber kam die bureaukratische Monopolverwaltung bald arg ins Hintertreffen. Der Privatverlag erwies sich als weit leistungsfähiger und beweglicher. Immerhin verfügte der Staatsverlag über Werke, die sich nutzbar machen ließen. Um das zu erreichen, verpachtete die Monopolverwaltung den Betrieb 1864 auf zehn Jahre an Friedrich Pustet aus Regensburg, der sich als erfolgreicher Buchhändler bereits einen Namen gemacht hatte.

Dieser Friedrich Pustet ist eine so markante Persönlichkeit, und seine Firma spielt in der Entwicklung des bayrischen Buchhandels eine so bedeutende Rolle, daß es sich lohnt, ihm im Vorbeigehen einige Aufmerksamkeit zu schenken. Regensburg hatte schon früh eine gewisse Bedeutung als Buchhandelsstadt in Bayern. Als Friedrich Pustet 1826 dorthin übersiedelte, um daselbst einen neuen Verlag zu gründen, hatte er sich mit anderen Unternehmungen, die er fast aus dem Nichts geschaffen, bereits einen Namen gemacht. Die Pustets waren im XVIII. Jahrhundert wohl aus Italien eingewandert. Friedrichs Vater, der früh starb, war in Hals bei Passau Buchbinder gewesen. Die Mutter, die nach seinem Tode das Geschäft weiterführte, besaß später die Passauer Filiale des Schulbücherstaatsverlags. In den Wirren der napoleonischen Zeit brach jedoch der Familie alles zusammen. Unverdrossen ging indessen 1812 Friedrich Pustet, kaum 15jährig, an den Wiederaufbau, indem er sich die Steuerbücherlieferung

für den Unterdonaukreis zu sichern verstand. 1817 eröffnete er mit finanzieller Hilfe eines Passauer Bürgers einen Papierhandel, der gut rentierte. 1821 übernahm er den Verlag der Straubinger „Bauernzeitung". Pustet leitete sie nach dem Grundsatz: „Der Volksschriftsteller muß mit dem Bildungsgrad der Volksklasse, für die er schreibt, genau bekannt sein und sich in seinen Darstellungen zu den Begriffen derselben herabzulassen wissen" und hatte überraschend große Erfolge. Bald kam in der „Allgemeinen deutschen Gartenzeitung" ein ebenso erfolgreiches Unternehmen hinzu. In Regensburg fing Friedrich Pustet jedoch noch einmal ganz von vorn an. Er gliederte seinem Verlag hier bald eigene technische Betriebe an und zeigte sich auch damit als eine durchaus moderne Unternehmerpersönlichkeit. 1833 richtete er eine eigene Druckerei ein, in der er mit als einer der ersten die eben erfundene Schnellpresse aufstellte. Die Pustetsche Druckerei stellt heute ein gewaltiges Unternehmen dar. 1836 errichtete er in Alling, zwei Stunden von Regensburg, eine Papiermühle. Der Verlag, der anfangs Werke verschiedenster Art umfaßte, von Anfang an aber mit Bewußtsein katholischen Charakter betonte, erhielt seine eigene Bedeutung in erster Linie durch die liturgischen Unternehmungen, mit denen er Mitte der vierziger Jahre begann. Was im XVI. und XVII. Jahrhundert die Plantinschen Drucke gewesen, die berühmten Erzeugnisse jener bedeutenden Antwerpener Offizin, das wurden im XIX. Jahrhundert die Werke des Pustetschen Verlages. Er arbeitete im engsten Zusammenhange mit dem Vatikan und erfreute sich seiner besonderen Gunst. Die Firma erlangte dadurch Weltruf. In gleichem Sinne stellte sie sich in den Dienst der Reform der katholischen Kirchenmusik.

Friedrich Pustets gleichnamiger Sohn hatte die Schwester Ludwig Hubers, des Inhabers der jahrhundertealten Köselschen Buchhandlung in Kempten, geheiratet. Dadurch traten beide Firmen in engere Beziehungen. Auch der Köselsche Verlag hatte ausgesprochen katholischen Charakter. Ihm waren gleichfalls gut eingerichtete buchgewerblich-technische Betriebe angegliedert. War der Name Pustet von internationaler Bedeutung durch seine in der ganzen Welt bekannten liturgischen Unternehmungen, so war der Verlag Kösel seit Dr. Paul Huber, dem Sohn des oben genannten Ludwig Huber, des Schwagers von Friedrich Pustet jun., für das katholische Deutschland bahnbrechend als erster Förderer einer neuerwachenden katholischen Literaturbewegung, die an Professor Muth, den Herausgeber der Zeitschrift „Hochland", anknüpft. Inhaber des Verlags Pustet war zur Zeit der Fusion bereits der Enkel des Gründers, der ebenfalls den Namen Friedrich trug. Nach Paul Hubers Tode (1912) übernahm sein Bruder Hermann die Führung. Auf ihn geht die Verschmelzung der beiden Firmen Kösel & Pustet zurück. Die Konzernbildung war dabei gleich in größerem Rahmen gedacht. Schon 1884 hatte sich die Firma Kösel die Schmidsche Verlagsbuchhandlung in Augsburg angegliedert. Nunmehr wurden des weiteren die Lentnersche Buchhandlung

und der hauptsächlich auf Lehrmittel eingestellte Isariaverlag in München erworben. Konzernssortimente befinden sich außerdem in Coblenz, Köln, Leipzig, Breslau, Rom, Valencia und Wien. Die Gruppe Kösel & Pustet stellt somit ein mächtiges Gebilde dar, das das Buchgewerbe im weitesten Sinne von der Druckerei und Buchbinderei über den Verlag mannigfachster Richtung — auch Zeitungsverlag ist einbegriffen — bis zum Sortimentsbetrieb umfaßt und in der katholischen Welt von überragender Bedeutung ist.

Der alte Friedrich Pustet hatte sich 1860 aus seiner eigenen Firma zurückgezogen und ihre Führung seinen Söhnen überlassen. Sie sollten — auch damit bewies er sein Gefühl für echten Unternehmungsgeist — nicht zu lange darauf warten müssen, sich selbständig und in eigener freier Verantwortung betätigen zu dürfen. Er selbst wollte sich trotz seines hohen Alters noch dem Ausbau der Seidelschen Buchhandlung in Sulzbach widmen, die er kurz zuvor erworben hatte. Schon 1862 verkaufte er sie jedoch wieder, siedelte nach München über und übernahm dort, wie erwähnt, den Königlich Bayerischen Zentral-Schulbücher-Verlag. Für ihn richtete er sofort auch wieder eine eigene Druckerei ein. Sein Vertrag mit der Regierung hätte 1874 erneuert werden sollen. Pustet verzichtete aber darauf angesichts seiner achtzig Jahre. Schon 1873 verkaufte er die Münchner Druckerei an Rudolf Oldenbourg. Im nächsten Jahre trat dieser auch in den Vertrag mit der Regierung ein und lieferte fortan unter der Firma „Expedition des Königlichen Zentral-Schulbücher-Verlags" dessen Werke aus. 1886, bei Erneuerung des Vertrages, verzichtete er aber auf die Führung dieses Titels. Der Staatsverlag schmolz immer weiter zusammen. 1904 gingen die Reste durch Kauf ganz ins Eigentum der Firma Oldenbourg über, die inzwischen einen eigenen umfangreichen Schulbücherverlag aufgebaut hatte. Damit erlosch jene Gründung des absolutistischen Zeitalters, aus deren wechselvoller Geschichte ähnliche Versuche der neuesten Zeit lernen sollten.

Der Ausbau des Schulbücherverlags bedeutete für die Firma Oldenbourg eine besonders betonte Erweiterung auf verlegerischem Gebiete. Bei den gewaltigen Auflagenziffern vieler Erscheinungen des Schulbuchverlags stellt eine Verlagserzeugung, die mehr als 200 Einzeltitel umfaßt und in ganz Deutschland eingeführt ist, rein organisatorisch ungeheure Aufgaben. Es kommt hinzu, daß sich die Arbeit ständig wiederholt und periodisch immer auf verhältnismäßig kleine Zeiträume zusammendrängt. Die Finanzierung ist ein Problem für sich. Deutschland besitzt einen weitverzweigten, teilweise streng spezialisierten Schulbuchverlag von anerkannter Leistungsfähigkeit, der sich der vorbildlichen deutschen Schulorganisation würdig an die Seite stellt, ja deren Entwicklung durch seine verständnisvolle Mitarbeit zu einem guten Teil wohl überhaupt erst ermöglicht hat. Die Versorgung all der unzähligen verschiedenartigen Schulen unseres 60-Millionen-Volkes mit den nötigen Lehrmitteln Jahr für Jahr stellte eine

gewaltige verlegerische und buchhändlerische Leistung dar, deren sich vielleicht die wenigsten bewußt werden und die sicherlich nicht immer genügend gewürdigt wird. Das Nebeneinanderbestehen so zahlreicher größerer, aber auch kleinerer selbständiger Schulbuchverlage bietet zudem nachweislich die beste Gewähr dafür, daß eine Erstarrung auf dem Gebiete der Lehrmittelherstellung nicht eintritt, daß vielmehr in ständigem Fortschritt und immer wieder in rechtzeitiger Anpassung an die Forderungen der Zeit gerade von dieser Seite mit oft beträchtlichem Wage- und Opfermut stets das Beste geleistet und die Volksbildung wahrhaft gefördert wird.

Für die Firma Oldenbourg brachte die Wendung zum Schulbuchgeschäft außerdem die Angliederung und den Ausbau der technischen Betriebe mit sich, die heute für das Gesamtunternehmen eine so beträchtliche Rolle spielen. Die Erwerbung der Münchner Druckerei Friedrich Pustets 1873 war in gewissem Sinne die Vorbereitung für die Erweiterung in jener Richtung. 1881 kam noch eine eigene Großbuchbinderei hinzu. In der Entwicklung der technischen Betriebe kommt das Wachstum der Firma und ihr Aufstieg zu einem der größten Unternehmen des deutschen Buchhandels am augenfälligsten zum Ausdruck.

Einen Überblick gestatten die nachstehenden Angaben:

Druckerei.

Jahr	Bodenfläche	Pressen	Drucke	Löhne	Personal
1873	650 qm	5 Schnellpressen 1 Zweifarbmasch.	9689000	22900.—	31
1907	2900 "	18 Schnellpressen 4 Tiegel 1 Liniermaschine	30000000	294000.—	190
1923	3500 "	20 Schnellpressen 3 Tiegel 15 Setz- u. Gießmasch.	36000000	264000.—	235

Buchbinderei.

Jahr	Bodenfläche	Maschinen	Löhne	Personal
1881	500 qm	22 u. 16 Hilfsm.	12000.—	30
1907	2000 "	58 u. 50 "	175000.—	190
1923	1600 "	64 u. 55 "	198000.—	210

Antrieb.

1873 Dampfkraft (10 PS),
1881 5 Gasmotoren mit insgesamt 20 PS,
1895 elektrischer Betrieb (1 Dampfmaschine von 85 PS, 2 Dynamomaschinen, 65 Motoren),

1923 96 Elektromotoren mit 170 PS, Strombezug durch die Stadt mit eigener Umformeranlage.

Insgesamt beschäftigt die Firma heute:

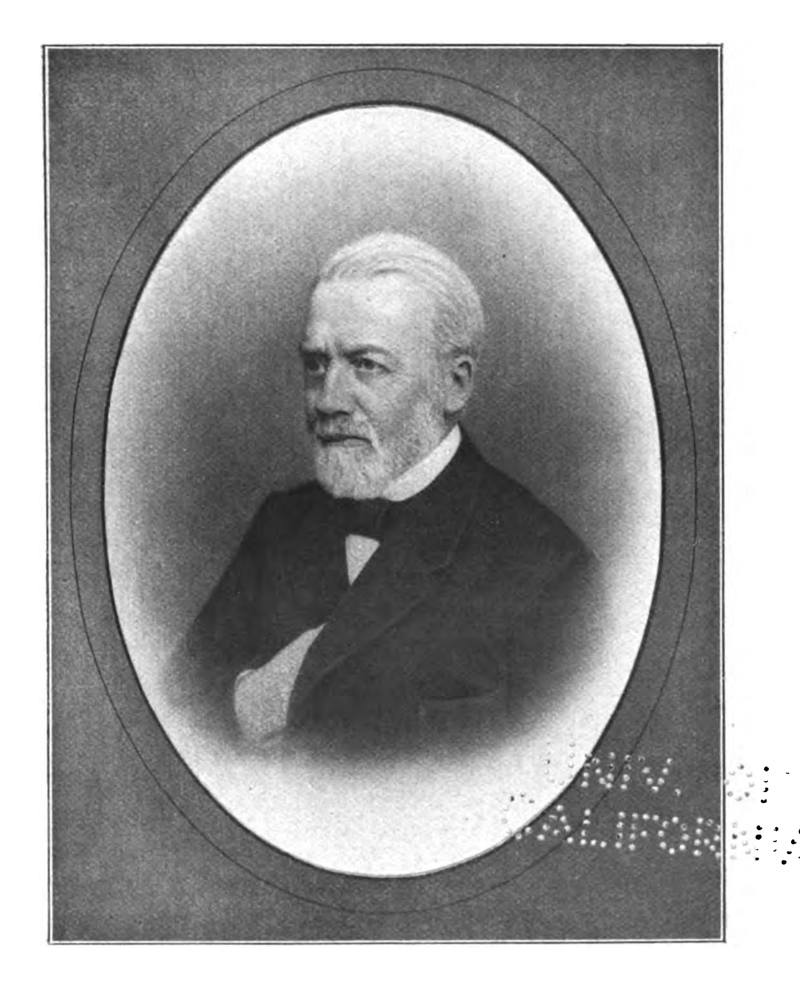
a) in den technischen Betrieben:			
	Technische Angestellte	18	
	kaufmännische Angestellte	28	
	Arbeiter	445	491
b) im Verlag:			
	kaufmännische Angestellte	73	
	Hilfspersonal	12	85
			576

Der Druckerei ist eine Anstalt für Stereotypie und Galvanoplastik angegliedert, die 1904/05 wesentlich vergrößert wurde. Zur Bearbeitung der 1902 übernommenen sechssprachigen, auf 35 Bände veranschlagten „Illustrierten Technischen Wörterbücher" wurde ein besonderes Ingenieur- und Zeichenbureau eingerichtet, das 1907 über 20 Personen beschäftigte. Das Verlagspersonal umfaßte gleichzeitig etwa 50 Köpfe.

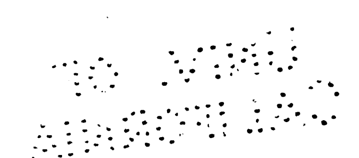
Die Leitung dieses umfangreichen, vielseitigen Unternehmens konnte naturgemäß nicht mehr aus einer Hand allein besorgt werden. Schon 1870, bald nach der Lösung von Cotta, hatte der ja erst mit 47 Jahren so zu voller Selbstständigkeit gelangte Gründer der Firma seinen ältesten Sohn Rudolf August als Teilhaber aufgenommen. Er widmete sich dann vor allem der Angliederung und Ausgestaltung des Schulbuchverlags, später abgelöst von seinem Bruder Paul, der 1886 in die Firma eintrat. Die Leitung und der Ausbau der technischen Betriebe aber lag in der Hand des zweiten Sohnes Rudolf Oldenbourgs, des 1876 zur Teilhaberschaft gelangten Hans Oldenbourg. Dank dieser Arbeitsteilung konnte jeder Zweig des Gesamtunternehmens gleichmäßig in der vollen Selbständigkeit entwickelt werden, die von der Eigenart jedes einzelnen gefordert wird und Voraussetzung für vollkommenste und wirtschaftlichste Leistungsfähigkeit ist. So sind in der Tat die Betriebe der Firma Oldenbourg zu höchster Blüte gelangt.

Der Gründer des Hauses konnte 1901 in vollster Rüstigkeit unter wärmster Anteilnahme seiner zahlreichen Familie und seiner etwa 400 Mitarbeiter seinen 90. Geburtstag begehen. Im selben Jahre errichtete die Firma in Berlin eine Zweigniederlassung. Rudolf Oldenbourg hatte sich bereits 1889 von der eigentlichen Geschäftsführung völlig zurückgezogen, seinem ältesten Sohne Rudolf August von da an die Leitung überlassend. Am 10. Oktober 1903 endete ein sanfter, ruhiger Tod das an Arbeit und Mühen, aber auch an Erfolgen so reiche

Leben des 92jährigen. Eine harmonische ausgeglichene Persönlichkeit, in Haltung, Bewegung, Sprache die Entschiedenheit und Bestimmtheit seines ganzen Wesens, die Klarheit und Schärfe seines Denkens wie die Zielbewußtheit seines Wollens zum Ausdruck bringend, hatte er sich noch als Greis die Fähigkeit bewahrt, alles Schöne froh zu genießen. Kindern und Enkelkindern war er ein leuchtendes Vorbild, und er hat es verstanden, der Familie so sehr seinen Geist einzuhauchen, daß sein Werk durchaus in seinem Sinne fortgesetzt wird. Auch seine Angestelltenschaft wußte er ganz für sich zu gewinnen und unter den Einfluß seiner ausgeprägten Persönlichkeit zu bringen, nicht zuletzt dadurch, daß er sie fühlen ließ, jeder, der in seinem Hause tätig sei und seine Pflicht tue, könne darauf rechnen, ein sicheres Unterkommen gefunden zu haben. Seiner hohen Auffassung von seinem Beruf und seiner Arbeit aber gab er einmal Ausdruck, als er an einen Geschäftsfreund wenige Jahre vor seinem Tode schrieb: „Es ist ja richtig: wir Geschäftsleute planen und führen Unternehmungen aus zum Zwecke des Erwerbs, und wenn diese sich lohnen, so sind wir selbst eigentlich belohnt ohne Anspruch auf mehr. Es ist das richtig, es ist aber nicht wahr, denn es ist eine nur oberflächliche Anschauung des Lebens eines ernsten Geschäftsmannes. In ernster Wirklichkeit vollzieht sich dasselbe nicht wie ein fortlaufendes Rechenexempel; es stellt vielmehr sehr hohe Anforderungen an alle seelischen Eigenschaften des Menschen. Ich meine auch die edleren wie Tatkraft, Mannesmut, Ehrlichkeit auch in komplizierten Lagen, endlich auch Liebe zur Sache, die zu Menschen nicht ausgeschlossen. Sie wirken nur meist im Verborgenen und zeitlich so zerstreut, daß sie nicht wahrgenommen werden. Im gewöhnlichen Lauf der Dinge müssen wir auf ihre Anerkennung verzichten und uns mit dem schnöden Geldlohn begnügen."



B. Herder.



Benjamin Herder

1818—1888

„Unser katholisches Publikum zeichnet sich nicht durch seine Bereitwilligkeit aus, allgemeine Literatur, die von Katholiken ausgeht, zu ermutigen. Rein erbauliche und asketische Werke finden wohl starken Absatz, und dies spricht für die Frömmigkeit unseres Volkes; aber von Katholiken herrührende Werke der allgemeinen Literatur, die katholischen Geist atmen, werden zur Entmutigung katholischer Schriftsteller und Verleger mit großer Gleichgültigkeit aufgenommen, und es ist Tatsache, daß unser katholisches Publikum nicht, wie es sollte, seine Verpflichtung fühlt, katholische Gelehrte und Schriftsteller zu der Schöpfung einer eigenen Literatur, die unser und unseres Vaterlandes würdig wäre, aufzumuntern."

„Wir fürchten, die Katholiken sehen und schätzen den Wert einer katholischen Literatur nicht gebührend, wenn wir darunter eine allgemeine Literatur verstehen, die sich nach Ton und Geist in Übereinstimmung mit der katholischen Lehre und Sitte befindet. Der einzige Weg, auf welchem der Klerus oder sonst jemand auf die Masse der Indifferenten und Akatholiken einwirken kann, ist jener der Presse, und wir können eben durch die Presse nur dann einwirken, wenn unsere Veröffentlichungen von einem so hohen geistigen, wissenschaftlichen, literarischen und sittlichen Werte sind, daß die Akatholiken sie entweder lesen oder hinter der fortgeschrittensten Bildung der Zeit zurückbleiben müssen."

„Wir sollten uns als ein Volk fühlen, als eine katholische Nation, und wir müssen arbeiten, um eine eigentliche Nationalliteratur zu schaffen, eine Literatur, die fortleben und mit irgendeiner großen Nationalliteratur der alten oder neuen Zeit in die Schranken treten kann. Nicht als ob die Literatur unser einziges Bedürfnis oder auch nur unser dringendstes Bedürfnis wäre; aber sie ist eines unserer Bedürfnisse und heutzutage ein viel dringenderes als ehedem, da die Masse des Volkes auf mündlichen Unterricht und nicht auf das Lesen angewiesen war.

„Die Nachfrage erzeugt auch in der Literatur das Angebot, und jeder Katholik sollte es sich, wie uns scheint, zur Aufgabe machen, ein Exemplar eines jeden Werkes, das einen Katholiken zum Verfasser hat, seiner Bibliothek einzuverleiben, sobald es den geringsten literarischen Wert hat und dem Glauben und der Sitte nicht widerstreitet. Geschähe dies, so würden wir finden, daß es uns nicht an geistiger Geschicklichkeit, literarischem Genie oder wahrer Gelehrsamkeit fehlt.

„Jetzt wird wenig hervorgebracht, weil die Nachfrage gering ist und literarische Arbeit dem Schriftsteller wenig oder keinen Vorteil bringt. Manches Buch von ungemeiner Nützlichkeit würde geschrieben werden, könnte es, wenn geschrieben, einen Verleger, oder wenn gedruckt, Käufer finden. Jedermann muß von seinem Amte oder Geschäft leben, und kann er dies nicht, so muß er es aufgeben. Leichte, armselige Werke, welche die Stelle gediegener und verdienstlicher Arbeiten einnehmen, werden gekauft; aber die soliden und wertvollen Werke bleiben, wenn geschrieben und gedruckt, größtenteils auf den Lagern der Verleger. Begreiflich darum, daß die verderbliche volkstümliche akatholische Literatur des Tages bis zu einem gewissen Grade den Markt besetzt, welcher dem katholischen Schriftsteller offen bleiben sollte; denn die Sorglosigkeit und Gleichgültigkeit unseres katholischen großen Publikums ist das Hindernis eines großartigen Aufschwungs der katholischen Literatur."

Als dieser Aufsatz des Amerikaners Brownson im Januar 1860 in der von ihm herausgegebenen „Quarterly Review" erschien, war es Benjamin Herder in Freiburg i. Br., der ihn sofort übersetzen und in Deutschland verbreiten ließ, weil er in diesen Ausführungen seine eigene Überzeugung und das Programm seiner verlegerischen Arbeit und Absicht wiedergegeben fand, wie er es selber nicht besser hätte tun können. Schon 1844 hatte der alternde Görres, damals in München lebend, die Ansicht vertreten, daß ein spezifisch katholischer Verlag insbesondere für Süddeutschland eine unbedingte Notwendigkeit sei. Das katholische Deutschland hatte in der Tat ein Versäumnis nachzuholen. Noch Friedrich Perthes hatte feststellen müssen, daß die katholischen Gegenden Deutschlands literarisch völlig tote Provinzen seien und außer jeder lebendigen Fühlung mit dem sonst doch so blühenden deutschen Buchhandel stünden. In den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts änderte sich daran noch herzlich wenig. Wenn heute aber die Lage völlig gewandelt ist, so gebührt das Verdienst daran neben einer Reihe verwandter weiterer Firmen, wie Kösel-Pustet, Bachem u. a., nicht zuletzt dem Hause Herder in Freiburg i. Br. und insbesondere der Person Benjamin Herders, der es durch fast 50 Jahre, die entscheidenden in seiner Entwicklung, in der Mitte des Jahrhunderts leitete.

Benjamin Herder hatte am 31. Juli 1818 in Freiburg i. Br. das Licht der Welt erblickt. Sein Vater Bartholomäus Herder, 1774 geboren, stammte aus Rottweil am Neckar. Schon er hatte zum Teil Plänen nachgehangen, wie sie

sein Sohn später verwirklichte. Er hatte nach dem Besuch des Gymnasiums und einer Klosterschule die Hochschule Dillingen bezogen, „in der Absicht, gelehrter Buchhändler zu werden". Nach Abschluß seiner Studien trug er, 24 Jahre alt, seinem Landesherrn, dem Fürstbischof Dalberg, seine Gedanken vor, „wie durch den Buchhandel am einflußreichsten auf die Bildung der Geistlichen und das Schulwesen eingewirkt werden könne". Daraufhin erteilte ihm Dalberg das Privileg für die Errichtung und den Betrieb einer Buchdruckerei und Buchhandlung in Meersburg unfern des Bodensees. Nach der Säkularisation von Meersburg siedelte Herder damit nach Konstanz und 1810 nach Freiburg i. Br. über. Sein Unternehmen erlangte rasch beträchtliche Bedeutung. Im Jahre 1815 wurde er zum K. K. Feldbuchdrucker ernannt. Im Hauptquartier der verbündeten Heere machte er den Feldzug nach Frankreich mit und gab vor Paris eine „Deutsche Feldzeitung" heraus. Auf diese Weise gelangte er auch zu wertvollen Beziehungen mit Wien und Paris, so daß sein Geschäft nach dem Friedensschluß immer weitere Ausdehnung gewann. Neben der alten Zweigstelle in Konstanz gehörte zu dem Freiburger Stammhaus seit 1817 die Karlsruher Hofbuchdruckerei. 1834 gründete Herder eine Niederlassung in Paris, die allerdings 1840 wieder eingezogen wurde, da sie sich nicht bezahlt machte. Vor allem aber wurde schon 1816 ein artistisches Institut in Freiburg eingerichtet, dem 1821 eine lithographische Anstalt angegliedert wurde. 1829 gelang dort nach langen kostspieligen Versuchen die Erfindung, „Kupferstiche auf Stein durch chemische Präparation derart zu übertragen," (wie in einem Rundschreiben gesagt wurde) „daß die Vervielfältigung eines Kupferwerks auf viele Tausende erstreckt werden konnte". In diesem Verfahren wurde dann vor allem ein „Atlas von Central-Europa" in 60 Blättern hergestellt, ein für diese Zeit einzig dastehendes Unternehmen. Die „Augsburger Allgemeine Zeitung" schrieb damals: „Fürwahr, die Herdersche Handlung verdient für solchen Mut in dieser Zeit kleinmütiger Ängstlichkeit und für so gediegene Leistung mehr als eine goldene Medaille, wie sie ihr der König von Württemberg schickte." Übrigens führte Herder auch die türkischen Kartenaufnahmen des damaligen Genie-Hauptmanns Moltke aus, des späteren Feldmarschalls. Daß es dem Verlag sonst ebenfalls nicht an Unternehmungslust und Wagemut mangelte, bewies die Herausgabe der Bildergalerie zum Konversationslexikon in 226 Tafeln, in die allein 36000 Gulden gesteckt wurden.

Als Bartholomäus Herder 1839 starb, ging das Geschäft auf seine Söhne Raphael und Benjamin über. Raphael blieb bis 1856 Teilhaber, zog sich dann aber zurück, nur an einigen bestimmten Unternehmungen beteiligt bleibend, und starb 1865. Er hatte sich immer mehr nur der kaufmännischen Seite des Unternehmens gewidmet. Die Seele des Verlags war von Anfang an der jüngere Benjamin. Dieser hatte nach der ersten Lehrzeit im väterlichen Geschäft bei Gauthier de Laguionie in Paris seine buchhändlerischen Kenntnisse erweitert und

war dann in den Freiburger Verlag zurückgekehrt. Er besuchte gleichzeitig die Universität, wo vornehmlich Karl von Rotteck sein Interesse gewann. Freiburg war damals durchaus von liberalem Geist erfüllt. Dem entsprach auch die anfängliche Einstellung Benjamin Herders. Lediglich von Frankreich her, wo seine Schwestern erzogen wurden, machten sich schon damals einige strenger kirchliche Einflüsse bemerkbar.

21 Jahre war Benjamin Herder alt, als er 1839, in welchem Jahre er auch die Mutter noch verlor, das Erbe seines Vaters antrat. Sofort begann er große verlegerische Pläne zu verfolgen. Die Initiative war dabei stets durchaus auf seiner Seite. Er wartete nicht, daß man ihm mit Anträgen kam. Er suchte vielmehr selber für Pläne, die er aufstellte, Mitarbeiter und ausführende Köpfe. Das Unternehmen, das seine erste große Tat war und seinen Namen zuerst bekannt machte, war sein großes „Kirchenlexikon". Schon 1840 tauchte bei ihm der Gedanke auf. 1844 war er so weit, daß man vom Beginn der Arbeit sprechen konnte. 1856 endlich war das umfangreiche Werk nach unendlichen Mühen und Schwierigkeiten fertig. Seine Entstehungsgeschichte, die man an Hand des von Herder musterhaft geordnet hinterlassenen Briefwechsels in allen Einzelheiten studieren kann, ist ein lebendiges Spiegelbild der damaligen Zeitverhältnisse. Da sieht man die etwas weltfremden, oft geradezu bizarren Gestalten der Gelehrtenwelt der ausgehenden Romantik mit all ihrer Umständlichkeit und Unbeholfenheit, Querköpfigkeit und Schrullenhaftigkeit. Da hört man von Verkehrsnöten und Verständigungsschwierigkeiten, die uns unglaublich anmuten. Da erlebt man auch noch einmal all die Willkür und Schikane, das Zopftum und den Bureaukratismus der Zensur. Erst wenn man sich alles das vergegenwärtigt, vermag man die Leistungen des damaligen Buchhandels voll zu würdigen.

Das Kirchenlexikon war noch nicht fertig, als die Jahre anbrachen, die für Benjamin Herders persönliche Entwicklung entscheidend wurden, die aber auch für die Firma eine Zeit schwerer Prüfung bedeuteten. Das Revolutionsjahr 1848 führte in Baden zu blutigen Kämpfen. Daran schloß sich der badische Kirchenstreit, der sich jahrelang hinzog. Dann kamen die Jahre der deutschen Freiheitskriege. Insbesondere die Kämpfe von 1866 und 1870/71 ließen gerade Baden deutlich ihre Auswirkungen spüren. Nach dem Frieden aber brach in dem eben erst geeinten Deutschland der Kulturkampf aus. Mit der Aufhebung vieler Klöster und der Ausweisung zahlreicher Geistlicher verlor der katholische Verlag einen großen Teil der besten Kundschaft. Alle diese Ereignisse berührten gerade das Haus Herder sehr nahe. Nicht nur, daß Benjamin Herder persönlich an allem Anteil nahm und von den Erlebnissen jener Zeit in die Bahn gedrängt wurde, die er seitdem fest verfolgte; auch das Geschäft wurde unmittelbar in Mitleidenschaft gezogen. In den fünfziger Jahren fand einmal auf Grund einer Denunziation eine Haussuchung statt, von der Pater Weiß, der Biograph Benjamin Herders,

berichtet: „Das große Geschäft war einen halben Tag gesperrt. Gefunden wurde nichts. Nachträglich holte die Polizei noch 42 Exemplare einer längst erschienenen Schrift ab. Es fiel aber niemand ein, über den Vorfall und über den Ausgang Protokoll aufzunehmen. Die abgeholten Druckschriften wurden weder verboten noch in Beschlag genommen, aber auch nicht zurückerstattet. Endlich erklärten die Brüder, sie würden, wenn ihnen nicht der Grund der Maßregelung eröffnet, ihr Eigentum zurückgestellt und eine Bescheinigung darüber veröffentlicht werde, daß man nichts Ungesetzliches bei ihnen gefunden habe, ihr Geschäft aus dem Großherzogtum Baden verlegen, eine Maßregel, welche begreiflicherweise für die Stadt Freiburg wie für die badische Post und Steuerkammer nicht eben bedeutungslos gewesen wäre."

Trotz dieser schweren Zeiten und aller Widerwärtigkeiten entwickelte sich der Verlag aber ständig weiter. 1868 hatte Benjamin Herder an Stelle seines verstorbenen Bruders seinen Schüler Franz Josef Hutter als Teilhaber aufgenommen, um sich in den ihm weniger liegenden geschäftlichen Fragen entlasten zu lassen. Schon zwei Jahre vorher war eine Zweigniederlassung in Straßburg eröffnet worden, bestanden doch nach dem Elsaß alte Beziehungen, auch persönlicher Art. Im Jahre 1873 folgten weitere Niederlassungen in St. Louis in den Vereinigten Staaten von Nordamerika und in München. Das jetzt B. Herder Book Co. firmierende amerikanische Zweighaus hat es sich stets angelegen sein lassen, deutsche Literatur nach bester Möglichkeit drüben bekanntzumachen, und tatsächlich deutsche Bücher in weitestem Umfang in den Vereinigten Staaten verbreitet. Es hat sich nicht auf Entgegennahme von Bestellungen beschränkt, sondern aus eigenem Antrieb gute Literatur in eifriger Werbetätigkeit sowohl unter die deutschsprechende Bevölkerung zu bringen gesucht als auch in den Vereinigten Staaten überhaupt zur Geltung gebracht. Der Richtung des Verlags entsprechend, nahm dabei die katholische Literatur die erste Stelle ein, doch waren Werke anderer Verleger, namentlich Kunst und Sprachwissenschaft, immer zahlreich vertreten. Das Sortimentslager war stets das bedeutendste im Westen der Vereinigten Staaten. Der Pflege der deutschen Sprache dienten in besonderer Weise die in St. Louis herausgegebenen und verlegten deutsch-amerikanischen Lesebücher und andere Schulbücher für die katholischen Pfarrschulen, besonders das Pastoralblatt für die deutschen katholischen Geistlichen Nordamerikas, das monatliche Zusammenstellungen über die Neuerscheinungen des deutschen Buchhandels und Bücherbesprechungen brachte. Zahlreich sind die in St. Louis erschienenen englischen Übersetzungen deutscher Werke, welche deutsche Geistesarbeit auch dem nicht deutsch lesenden Amerikaner vermitteln. Im Jahre 1880 kam endlich noch eine Niederlassung in Karlsruhe und 1886 eine solche in Wien hinzu. Im ganzen stellt daher das Haus Herder ein weitverzweigtes, vielseitiges Gebilde dar, das selbst rein organisatorisch Beachtung verdient.

Die Verlagstätigkeit zeigt nicht minder größte Vielseitigkeit auf wissenschaftlichem wie auf anderem Gebiet. Benjamin Herder war „ein abgesagter Feind der literarischen Fabrikation", wie er selber einmal von sich erklärte. Er hat sich aber auch keiner Aufgabe versagt, die er für richtig und nötig hielt. Seine hauptsächlichsten Berater und Mitarbeiter dabei waren die deutschen Jesuiten, für die er ja u. a. „Die Stimmen aus Maria-Lach" herausgab. Auf seinen Gewinn sah er dabei sehr wenig. Er war stets bereit, der von ihm vertretenen Sache Opfer zu bringen. Sein Grundsatz war der des guten deutschen Buchhändlers überhaupt: „Ich halte es für meine Pflicht, mich bei allen meinen Unternehmungen mit einem sehr mäßigen Verdienst zu begnügen, dagegen die Preise meiner Bücher um so niedriger zu stellen und diese mehr zu verbreiten." Stolz durfte er wie so mancher deutsche Verleger von sich sagen: „Ich habe das Bewußtsein, bei meinen Unternehmungen nicht engherzig zu verfahren. Ich meine, mein Geschäft von einem höheren, freieren Standpunkt aus aufzufassen. Für wissenschaftliche Zwecke etwas, ja soviel ich vermag, zu verwenden, ist meine Freude, mein Stolz." Doch mußte er schon 1859 auch schreiben:

„Wohlwollende Freunde haben mich auf die unpraktische Richtung meines Verlags aufmerksam gemacht und mir das Prognostikon gestellt, wenn ich darin fortfahre, werde ich früher oder später zugrunde gehen. In der Tat erfreuen sich zwar weitaus die meisten meiner Verlagswerke der Anerkennung der Urteilsberufenen, aber nur wenige befriedigen rücksichtlich ihrer Vorbereitung. Tatsache ist, daß ich es trotz der angestrengtesten Tätigkeit in 20 Jahren gar nicht weit gebracht habe. Das Alter fängt an, heranzurücken; große, ja sehr große Verbindlichkeiten lasten auf meinem Geschäfte. Ich möchte dasselbe mindestens in sehr wohlgeordnetem Zustande zurücklassen und habe mir daher vorgenommen, die Mahnungen meiner Freunde zu beobachten."

Tatsächlich hat natürlich auch Benjamin Herder wiederholt große geschäftliche Erfolge gehabt. Mit Recht aber äußert sich sein Biograph Pater Weiße zu dieser Frage in einer Weise, die für den Buchhandel überhaupt zutrifft, wenn er schreibt:

„Wenn man ihm mitunter nachgerechnet hat, daß er bei dem und jenem Werke soundso viel gewonnen habe, und daß er es bei solcher Auflage soundso viel billiger hätte geben können, so zeugt das nur von völligem Mangel an Einblick in die Verhältnisse des Buchhandels. Mit ebensoviel Recht kann man den Kaufmann tadeln, daß er das Kilo Zucker nicht um zwei Pfennige verkauft, da doch die Kosten der Erzeugung in Westindien auch nicht höher kämen. Darauf müßte man eben antworten, daß der, welcher das Kilo Zucker nicht höher als für 2 Pfennige haben wolle, es beim Sklavenaufseher in Westindien selber abholen möge. So kann es auch ganz richtig sein, daß der Buchdrucker ein Buch, für das ihm ein Absatz von 10 000 Exemplaren sicher ist, um soundso viel

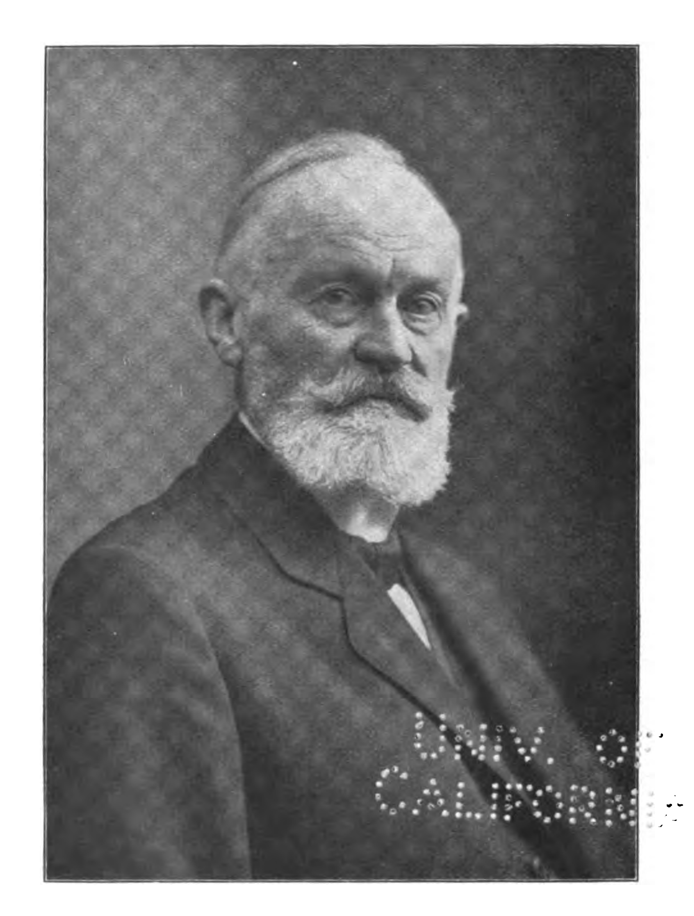
herstellen könne. Aber damit ist es nicht auch schon verkauft, und insbesondere nicht gleich in 10 000 Exemplaren, ein Absatz, der überhaupt sehr selten ist. Welch weite, umständliche und kostspielige Wege zwischen der Buchdruckerei und dem Tisch des Lesers liegen, davon haben die wenigsten Menschen eine Vorstellung. Damit es also jenen Absatz erhalte, muß es der Buchhändler vertreiben, und dazu braucht er nebst den Sortimentern Hunderte von Leuten, die auch leben wollen. Und dafür muß er sorgen, sowie auch dafür, daß er an einem gangbaren Werke einige Dutzend andere aufwiegt, die jeder lobt und keiner kauft, in welchen die Welt eine Zierde und Förderung der Wissenschaft und guten Sache, der Verleger jedoch ein totes Kapital erkennt."

Die „Historisch-politischen Blätter" haben Benjamin Herder 1864 einmal geschildert als einen „etwas steifen englischen Gentleman mit sanftem hellen Auge und dem verbindlichen Lächeln des Weltmannes". Das war nicht unzutreffend. Auf einen Kämpfer läßt diese Charakteristik nicht gerade schließen. Das war Benjamin Herder wohl auch nicht im eigentlichen Sinne. Wohl aber zeichneten ihn doch ein rastloser Eifer, zähes Festhalten am einmal Begonnenen und unermüdliche Tatkraft aus, zugleich eine klare Einsicht in die Grenzen seiner Fähigkeiten. „Bei allen meinen Unternehmungen", schrieb er bereits 1843 mit 25 Jahren, „leitet mich der Gedanke, was meine Schultern tragen und was sie nicht tragen können. Ein Geschäft, welch immer einer Art, es möchte den größten Gewinn bieten, wird von mir nicht unternommen, wenn ich nicht bestimmt voraussehe, daß ich es ehrenvoll zu Ende führen kann." Dazu kam bei ihm ein starker Sinn für Ordnung und für das einfach Praktische. Aus den Jahren 1849 stammt das beherzigenswerte Wort aus dem Munde des damals eben erst Dreißigjährigen: „Aus Erfahrung weiß ich, daß sich in den wichtigsten Dingen mündlich oft in einer Stunde mehr machen läßt, als durch wochenlangen Briefwechsel."

Die Kunst der Menschenbehandlung lernte Benjamin Herder nicht zuletzt im Verkehr mit seinen zahlreichen Autoren. Gfröer hat einmal gesagt, er stelle sich das Verhältnis zwischen Schriftsteller und Verleger so vor, als ob beide auf einem Kahn führen und jeder nur auf eine Gelegenheit warte, den andern ins Wasser zu werfen. Wo das Verhältnis wirklich so ist, braucht durchaus nicht immer nur der Verleger die Schuld daran zu tragen. Der schon oft zitierte Pater Weiß hat nicht unrecht, wenn er daran erinnert, es gäbe immerhin doch auch Autoren, „die an einen Verleger mit Anforderungen und Erwartungen herantreten, die keiner befriedigen kann, weil sie überhaupt nicht zu befriedigen sind." Benjamin Herder hat in der Tat solche Autoren kennengelernt. Wie so viele deutsche Verleger, hat aber auch er doch ebensooft in herzlichsten, freundschaftlichen Beziehungen zu vielen anderen gestanden. Sein hervorstechendster Charakterzug war vielleicht sogar gerade die Treue, mit der er an seinen Mitarbeitern hing. Das galt nicht minder seinen Angestellten gegenüber.

Schon 1859 mußte Benjamin Herder einmal schreiben: „Ich nehme mir täglich und ernstlich vor und gebe mir alle mögliche Mühe, pünktlich zu sein und mehr und mehr zu werden. Bei alledem aber wachsen mir meine Geschäfte über den Kopf und gerate ich mit meiner Korrespondenz in Rückstand. Ich kann nicht sagen, wie schwer das auf mir lastet." In der Tat, die Arbeitslast, die der Aufschwung des Geschäfts für ihn brachte, drohte ihn manchmal zu erdrücken. Aber er hat ausgehalten. 1888 konnte er das Fest der silbernen Hochzeit feiern. Er erlebte auch noch die Katholikenversammlung in Freiburg im Sommer des Jahres. Am 10. November 1888 aber stand sein Herz stille. Das Ergebnis seiner Arbeit aber hatte im Jahre vorher anläßlich der Oberrheinischen Gewerbeausstellung treffend Dr. Eberhard Gothein gekennzeichnet, als er, ihn mit dem bekannten Straßburger Verleger Trübner zusammenstellend, in der „Karlsruher Zeitung" schrieb:

„Gewerbe und Handel im Dienste der Wissenschaft haben immer einen internationalen Charakter, am meisten aber gilt das vom Buchhandel. Von den vier großen Buchhandlungen des Ausstellungsgebietes sind zwei geradezu als diejenigen zu bezeichnen, welche in der Gegenwart in ihrem Verlag und ihrem Vertrieb am meisten universelle Bedeutung haben: Trübner und Herder. Beide haben die von ihnen verlegten Werke in eleganten Einbänden ausgestellt, und für jeden, der weiß, was unter dem Einbande steht, sind hier zwei Pole der deutschen Kultur bezeichnet. Der Herdersche Verlag ist eine merkwürdige Erscheinung unseres Kulturlebens. Erst hier, wo alle Artikel desselben säuberlich nebeneinander zu sehen sind, erkennt man, wie geschickt, planmäßig, großartig der katholische Freiburger Verleger alle Werke der nicht spezifisch katholischen Wissenschaft, Konversationslexikon und Schulbuch ebenso wie die gelehrte Darstellung der Geschichte und Naturwissenschaft, durch entsprechende Surrogate zu verdrängen weiß."



Robert Voigtländer

Friedrich Frommann nannte 1875 in seiner Darstellung der ersten 50 Jahre des Börsenvereins der deutschen Buchhändler das Jahr 1834 das bedeutendste seiner Geschichte, und zwar deshalb, weil in ihm der Börsenverein mit seiner ersten großen Denkschrift zur Frage der Urheberrechtsgesetzgebung hervortrat.

Der Börsenverein hatte in dieser Frage das Erbe einer sehr langen Entwicklung aufgenommen. Der Kampf gegen den Nachdruck beschäftigte die besten Köpfe des deutschen Buchhandels beinahe seit dem Bestehen eines Buchhandels überhaupt. Schon Luther hatte gegen die Nachdrucker gewettert. Im XIX. Jahrhundert nahm die Bewegung festere Formen an, war doch erreicht worden, daß in der Bundesakte eine Regelung der Frage im Wege der Bundesgesetzgebung in Aussicht gestellt wurde. Ein Perthes, ein Brockhaus und andere hatten, daran anknüpfend, das Ziel rasch verwirklichen helfen wollen. Aber alle Versuche verliefen im Sande. Der Buchhandel sah sich vorläufig noch auf den Weg der Selbsthilfe gedrängt. Als der Börsenverein 1825 gegründet wurde, nahm er in seine Satzung daher die Bestimmung mit auf, daß sich seine Mitglieder des unerlaubten Nachdrucks strikt zu enthalten hätten und solchen auch nicht bei anderen unterstützen sollten. Der Börsenverein machte es darüber hinaus aber zugleich zu seiner Aufgabe, die gesetzliche Regelung der Frage weiterzubetreiben. Gelegenheit dazu bot sich ihm erstmalig eben im Jahre 1834. Damals hatten zwei Frankfurter Buchhändler auf eigene Faust den Wiener Ministerialkonferenzen einen Entwurf für ein Urheberrechtsgesetz eingereicht. Nun wurde der Börsenverein zur Begutachtung desselben aufgefordert und kam dem mit Einreichung bestimmt formulierter Vorschläge nach.

Die Vorschläge arbeiteten bereits mit dem nach Analogie des Eigentums zu betrachtenden Recht des Urhebers auf alleinige Vervielfältigung und mit der 30jährigen Schutzfrist. Sie behandelten bezeichnenderweise auch nicht nur die literarischen, sondern ebenso musikalische und artistische Werke. Doch den Bundesinstanzen wurde vor dem Auftreten des Börsenvereins bange. Ganz im metter-

nichschem Geiste wollten sie von „deutschen“ Buchhändlern überhaupt nichts wissen. Sie behandelten den Börsenverein nur als Vertretung sächsischer Buchhändler, da er ja in Leipzig beheimatet war. Immerhin kam die Frage einigermaßen in Fluß, indem wenigstens im Wege der Landesgesetzgebung nach dem Vorantritt Preußens in einer Reihe von Staaten die Urheberrechtsverhältnisse geordnet wurden. Der Bund aber hatte die Angelegenheit für sich bis 1842 vertagt. In diesem Jahr reichte der Börsenverein eine neue Denkschrift zu dem Thema ein, und zwar bei der sächsischen Regierung als der für ihn zuständigen Stelle. Der einzige Erfolg war, daß diese ebenfalls nun ein Landesgesetz erließ und 1844 die Leipziger Bücherrolle einführte, in der zu schützende Werke einzutragen waren. Auch in die Frankfurter Verfassung von 1848 wurde der Satz aufgenommen: Das geistige Eigentum soll durch Reichsgesetzgebung geschützt werden. Aber sie blieb ja auf dem Papier.

Für die nächste Zeit schien die Hauptaufgabe die Vereinheitlichung der verschiedenen deutschen Landesgesetze und ihre Zusammenfassung im Wege von Literaturverträgen von Staat zu Staat. Auch die Frage der allgemeinen internationalen Urheberrechtsregelung tauchte damals, von England und Frankreich ausgehend, auf. In Deutschland konnte man sich dafür aber im Augenblick noch nicht recht begeistern; man wollte erst einmal im eigenen Hause Ordnung haben. Insbesondere brannte die Frage des Ablaufs der alten Privilegien aus der Klassikerzeit. In immer wieder neuen Eingaben nahm der Börsenverein dazu Stellung, bis er erreichte, daß das gleichzeitige Erlöschen aller dieser alten Schutzrechte für das Jahr 1867 in Aussicht genommen wurde. 1855 ließ der Börsenverein von den Berliner Juristen Heydmann, Hinschius und von Rönne einen grundlegenden Gesetzentwurf ausarbeiten, der von den Rechtsgelehrten Jolly und Eisenlohr in Heidelberg und Wächter in Leipzig noch eingehend begutachtet wurde. Am Widerstand Preußens, der rein politisch bedingt und weniger gegen die Sache als gegen die Zuständigkeit des veralteten deutschen Bundes gerichtet war, scheiterte indessen, daß der Börsenvereinsvorschlag Gesetz wurde. Kaum aber war der Norddeutsche Bund zustande gekommen, so meldete der Börsenverein seine Forderungen erneut an. Im Februar 1870 begann endlich die Beratung im Reichstag des Norddeutschen Bundes. Die Verhandlungen wirbelten noch einmal ziemlichen Staub auf, wurde doch von einer Seite im Interesse des Publikums gegen das Monopol des Urheberschutzes Sturm gelaufen. Am 11. Juni 1870 aber wurde dennoch das Urheberrechtsgesetz verabschiedet. Damit war endlich erreicht, worum Generationen gerungen hatten. Es folgten in den 80er Jahren die zur Berner Konvention führenden internationalen Abmachungen, die klare Rechtsverhältnisse für fast alle Kulturstaaten der Erde schufen. Nur die Vereinigten Staaten von Amerika stehen noch heute abseits. Trotzdem war auch in Deutschland die Bewegung doch noch nicht

abgeschlossen. Das Gesetz von 1870 war verbesserungsfähig, das Gesetz von 1876 über Urheberrecht an Werken der bildenden Künste erst recht, und ein Verlagsrecht fehlte noch so gut wie ganz, da das Preußische Landrecht und einige kleinstaatliche Zufallsbestimmungen veraltet waren.

Da fiel 1889 Robert Voigtländer auf, daß dem Buchhandel ein Formularbuch für Verlagsverträge fehle. Kurz entschlossen verfaßte er ein solches. Die erhebliche Auflage war schnell vergriffen. Bei dieser Arbeit erst erkannte Voigtländer, wie nachteilig für alle Beteiligten das Fehlen eines Verlagsrechtes war. Er richtete darum am 15. Juli 1889 an den Vorstand des Börsenvereins einen Brief, in dem er zur Ausarbeitung einer „Verlagsordnung" aufforderte. Es war ein folgenreicher Brief. Von den Vorstandsmitgliedern griff Dr. Eduard Brockhaus den Gedanken besonders beifällig auf und bestimmte Voigtländer, zu der nächsten Hauptversammlung (1890) einen entsprechenden Antrag einzubringen. Das geschah; der Antrag wurde einstimmig angenommen, und es wurde ein außerordentlicher Ausschuß gebildet, dessen Vorsitzender Brockhaus, Schriftführer aber Voigtländer wurde. In dreijähriger Arbeit entstand nun die „Verlagsordnung" des Börsenvereins und der von Voigtländer dazu verfaßte Kommentar unter dem Titel „Das Verlagsrecht an Schriftwerken, musikalischen Kompositionen und Werken der bildenden Künste" (1893). Voigtländer widmete sich diesen Arbeiten aus Liebhaberei, aber mit wissenschaftlichem Ernste und großer Gründlichkeit.

Aus dem außerordentlichen Ausschuß für die Verlagsordnung wurde nach Erledigung seiner Aufgabe der „Außerordentliche Ausschuß zur Prüfung der bestehenden Gesetze über Urheberrecht", der seine Tätigkeit 1896 mit einem Bericht an den Reichskanzler abschloß, aber bestehen blieb, damit der Börsenverein bei der urheber- und verlagsrechtlichen Gesetzgebung, die im Anschluß an das im Werden begriffene Bürgerliche Gesetzbuch zu erwarten war, sachverständige und eingearbeitete Männer zur Hand habe. Zu der Vorbereitung dieser Gesetzgebung: des Gesetzes über Urheber- und Verlagsrecht von 1901, der Novelle von 1910, des Gesetzes über Urheberrecht an Werken der bildenden Künste und der Photographie von 1907 ist Voigtländer auf Vorschlag des Börsenvereins vom Reichsjustizamt und Reichsamt des Innern fortgesetzt als Sachverständiger zugezogen worden. Den persönlichen Niederschlag dieser umfangreichen Tätigkeit bildeten sein Kommentar zum Urheber- und Verlagsrechtgesetz von 1901, der in 2. Auflage (mit A. Th. Fuchs zusammen bearbeitet) 1914 erschien, außerdem viele Aufsätze in Zeitschriften, besonders im Börsenblatt für den deutschen Buchhandel, und dicke Pakete von brieflichen und schriftlichen Gutachten, um die Voigtländer oft angegangen wurde und noch wird. Sein Kommentar wird nicht nur vom Buchhandel als maßgebend betrachtet, sondern vielfach auch von Gerichten bei Urteilen herangezogen, da er in seinen Erläuterungen reichliches und bestes

Material aus der Praxis beibringt. Der Außerordentliche Ausschuß des Börsenvereins, seit 1911 ordentlicher Ausschuß, besteht noch. Von 1910 an war Voigtländer Vorsitzender. Nach 25jährigem Wirken in ihm legte er 1915 sein Amt nieder, übernahm es aber 1922 wieder, um wirksamer die seit 1921 ihm mit anderen anvertrauten, noch schwebenden Verhandlungen mit dem Reichswirtschaftsverband bildender Künstler über Kunstverlagsrecht leiten zu können.

In diesen Zusammenhang gehört auch seine Tätigkeit bei der Bekämpfung des Gedankens einer „Kulturabgabe", der nach dem Kriege auftauchte. Nach den Vorbildern ähnlicher Bewegungen in anderen Staaten sollte ein Erbrecht des Staates an frei werdenden Urheberrechten eingeführt werden. Die Einnahmen daraus sowie aus einer Sondersteuer, die auf die gesamte Buchproduktion gelegt werden sollte, gedachte man zur Unterstützung notleidender Künstler und Schriftsteller, sowie zur Förderung gemeinnütziger Bildungsunternehmen zu verwenden. Der Buchhandel konnte aber unter der Führung Voigtländers, dessen gewandte Feder und große Sachkenntnis der Abwehr wesentliche Dienste leistete, den Plan zu Fall bringen, weil er nachzuweisen vermochte, daß die kulturellen Gefahren und Schädigungen weit größer sein müßten als der bestenfalls zu erhoffende Nutzen.

So steht Robert Voigtländer heute, auf ein erfolgreiches Wirken auf dem Gebiete zurückschauend, unbestritten als die erste Autorität des Buchhandels in Urheberrechts- und Verlagsrechtsfragen da. In ihm leben die Traditionen der Perthes, Brockhaus, Frommann, Fleischer, Reimer, Vieweg, Enslin, Duncker, Veit und anderer fort. In diesem Zusammenhang muß dann auch noch seiner Bemühungen um die Durchsetzung des Schiedsgerichtsgedankens in den Beziehungen zu den Autoren gedacht werden. In den darüber geführten Verhandlungen ist es ihm zugleich gelungen, den Frieden mit dem Akademischen Schutzverein wiederherzustellen, der den Buchhandel Anfang des Jahrhunderts einst so heftig befehdet hatte. Robert Voigtländer fand dabei verständnisvollstes Entgegenkommen beim Vorsitzenden des Schutzvereins, dem Leipziger Rechtsgelehrten Prof. Dr. Wach, und es war in erster Linie der unbestrittenen Autorität, deren sich beide Männer in ihren Kreisen erfreuten, zu danken, daß ihre Bemühungen Erfolg hatten.

Allein in der Tätigkeit auf urheberrechtlichem Gebiet erschöpft sich doch die Bedeutung und das Wirken Robert Voigtländers nicht. Er ist ja vor allem auch praktischer Buchhändler, und schon seine rein verlegerische Leistung sichert ihm Beachtung.

Im Jahre 1849 erblickte er in Kreuznach das Licht der Welt. Schon sein Vater war Buchhändler. Dieser war 1821 zu Königsbrück in Sachsen als Sohn eines lutherischen Pfarrers geboren worden. Er hatte in Dresden in der Waltherschen Hofbuchhandlung gelernt und war danach als Gehilfe in Bremen

und Düsseldorf tätig gewesen. 1847 hatte er sich in dem im Aufblühen begriffenen Kreuznach selbständig gemacht, nachdem er kurz zuvor geheiratet hatte. Der Badeort schien mit seinem zunehmenden Fremdenverkehr gute Aussichten zu eröffnen. Es bedurfte jedoch großer Anstrengungen und rastloser Tätigkeit, um die Erwartungen zu verwirklichen. Nach und nach gliederte sich Voigtländer sen. einen kleinen Verlag an, zu dem er später eine Druckerei erwarb. Er ging auch selbst unter die Schriftsteller. Mit das erfolgreichste Unternehmen des Verlags wurde der „Grundriß der Weltgeschichte" des Kreuznacher Rektors Andrä, ein Werk, das, immer neu aufgelegt und ständig verbessert, vom Voigtländerschen Verlag noch heute vertrieben wird. Welches Rufes sich der alte Voigtländer erfreute, wird am besten aus einem Brief seines Kommissionärs Wilhelm Engelmann ersichtlich, der ihm nach Ausbruch des Krieges mit Frankreich 1870, als auch Kreuznach stark bedroht schien, aus Leipzig schrieb: „Aber mein lieber Freund, wie können Sie denken, daß ich Sie in so schwerer Zeit mahnen würde, mir mein Guthaben einzusenden? Erst wenn wir sieggekrönt einen ehrenvollen Frieden machen, dann wird sich ja auch die Abtragung Ihrer Schuld finden."

Mit dem deutschen Heere zog damals als Kriegsfreiwilliger bald auch der junge Robert Voigtländer nach Frankreich hinein. Er hatte 1867—70 nach Abschluß seiner Gymnasialzeit den Buchhandel teils bei seinem Vater, teils in der Creutzschen Buchhandlung in Magdeburg erlernt und war dort noch als Gehilfe tätig. In der letzten Kantatemesse vor Ausbruch des Krieges hatte er von hier aus die erste Bekanntschaft mit Leipzig gemacht. Sein Lehrherr Kretschmann, der Inhaber der Creutzschen Buchhandlung, schickte ihn am Kantatesonntag von Magdeburg nach Leipzig, um die ganze Deckung für die Meßzahlung — es war ein stattlicher Betrag — dem Kommissionär Engelmann zu überbringen. Dieser erklärte später Voigtländers Vater, daß dieses Vertrauen Kretschmanns gegenüber einem so jungen Manne auf ihn einen starken Eindruck gemacht habe. Nun rief ihn sein König, und Robert Voigtländer folgte gern, vom Vater mit liebender Sorge begleitet. Nach errungenem Siege zog er mit seinen „Franzern" stolz durchs Brandenburger Tor wieder in Berlin ein, einer Stunde, der er sich fürs ganze Leben gern erinnert. In Berlin wurde er nachher Gehilfe in der Springerschen Buchhandlung, die damals schon von Julius Springer und dessen ersten Nachfolger Gütschow an Max Winkelmann übergegangen war. Um sich auch in den Druckereibetrieb einzuarbeiten, machte Robert Voigtländer 1872 einen halbjährigen Lehrkurs bei Breitkopf & Härtel in Leipzig durch. Nachdem er dann noch vom Februar bis Dezember 1873 bei Wilhelm Roth in Wiesbaden gearbeitet hatte, trat er als Prokurist in die väterliche Firma ein, deren Teilhaber er 1876 wurde. Im gleichen Jahr gründeten Vater und Sohn das „Kreuznacher Tageblatt", dessen Redaktion der erstere bald selber übernehmen mußte, während

der Sohn dabei Gelegenheit fand, als alles wissen sollender Berichterstatter und Leitartikler, Musik- und Theaterreferent die gefährlichen Bahnen eines Zeitungsschreibers kennenzulernen. Um eine entsprechende Entlastung zu erreichen, wurde 1878 das Sortiment mit dem rein lokalen Verlag an Georg Barth verkauft. Der heutige Besitzer ist Heinrich Buddenberg. 1885 trat Robert Voigtländers Bruder Karl ebenfalls in die väterliche Firma ein. Zwei Jahre darauf starb der Vater, nachdem er 1886 einen schweren Unfall erlitten hatte. Er hatte in Kreuznach eine beträchtliche Rolle gespielt und sich allgemeiner Beliebtheit erfreut. Auch war er lange Jahre Vorsitzender des Kreisvereins rheinisch-westfälischer Buchhändler gewesen.

Nach dem Tode des Vaters, 1888, verlegte Robert Voigtländer den Verlag nach Leipzig, um sich ein größeres Arbeitsfeld zu erschließen. Er hatte in dem Verlag seit 1883 eine namhafte Autoren aufweisende Jugendschriftenabteilung geschaffen, gab sie nunmehr aber an Carl Geibel und Dr. Arnold Brockhaus ab, die sie unter eigener Firma weiterführten. Er selber baute vornehmlich seinen Schulbücherverlag aus, dem sich andere Erziehungsbücher angliederten. In sicherer Auswahl und mit gutem Erfolg wurden aber auch andere Gebiete bearbeitet. Besonders folgen- und erfolgreich wurde die Verlagnahme des Werkes „Mit Blitzlicht und Büchse" des Afrikaforschers Karl Schillings mit den berühmt gewordenen Blitz- und Freilicht-Photographien lebenden Großwildes. In Freiheit photographierte Löwen, Elefanten, Nashorne — das war damals (1904) ein Unerhörtes. Voigtländer und sein Schwiegersohn Pantenius entschlossen sich, den Gedanken von Schillings, Naturrkunden freilebender Tiere, auch in Europa durchzuführen. So entstand ein Archiv von etwa 5000 Photographien europäischer Tiere und das hieraus reich illustrierte sechsbändige Werk „Lebensbilder aus der Tierwelt", herausgegeben von Meerwarth und Soffel. — Nicht weniger haben die seit 1901 herausgegebenen farbigen Künstlersteinzeichnungen zum Ruhm des Verlages beigetragen. Mit etwa 500 solcher Blätter großen und kleinen Formates schuf der Verlag einen vorbildlichen, wohlfeilen künstlerischen Wandschmuck rein deutscher Eigenart, der den weitesten Kreisen unseres Volkes zugute kommt. Seit 1911 erschien die Sammlung „Voigtländers Quellenbücher", durch die eine große Anzahl noch wertvoller Quellenschriften zu sehr niedrigem Preise dem deutschen Volke, alt und jung, zugängig gemacht worden ist. Neuerdings ist der Verlag am Werk, in einer Reihe von Schriften der Welteislehre des Ingenieurs Hanns Hörbiger Geltung zu verschaffen. Die Firma leitet jetzt mit Robert Voigtländer sein Sohn Otto Voigtländer, der nach dem Tode seines Schwagers Walter Pantenius, 1909, seinem Vater als Teilhaber zur Seite getreten und aus dem Weltkrieg glücklich zurückgekehrt ist.

Nach der Übersiedlung nach Leipzig begann Robert Voigtländer hier bald im buchhändlerischen Vereinsleben eine Rolle zu spielen. Schon von 1884—1885

hatte er im Vorstand des Verbands der Kreis- und Ortsvereine des Buchhandels gesessen, überhaupt bereits an der Reformbewegung jener Jahre lebhaft tätigen Anteil genommen. In Leipzig wurde er zunächst, 1889, in den Börsenblattausschuß des Börsenvereins gewählt. Unter seiner Leitung erfuhr das Organ der Spitzenorganisation eine grundlegende Umgestaltung. Der redaktionelle Teil, unter dem Titel „Nachrichten aus dem Buchhandel" abgesondert, wurde jedermann zugänglich, der Anzeigenteil nur an Buchhändler geliefert. 1896 nach Beendigung von Voigtländers Amtszeit wurde das wieder anders; das wieder vereinigte Börsenblatt wurde der Öffentlichkeit ganz entzogen, und der Ärger der Gelehrten darüber hat einen letzten Anstoß zu dem langjährigen Streite mit dem Akademischen Schutzverein gegeben. Außer der so wieder beseitigten Reform hat Voigtländer den jetzt noch dem Börsenblatt beiliegenden Bestellbogen eingeführt, ebenso den mehrspaltigen Satz der Anzeigen u. a. m. Von anderen Posten abgesehen, wirkte Voigtländer vor allem von 1894—1908 mit Ausnahme einer kurzen Unterbrechung ständig im Vorstand des Vereins Leipziger Buchhändler, 1905—1908 als Vorsteher. Er hat als solcher den ersten Markthelferstreik durchgekämpft, wurde in den Streit mit dem Akademischen Schutzverein hineingezogen, hat gegen die sächsische Regierung den Rabattfrieden in Leipzig errungen, die Wiedereinführung der Pflichtexemplare in Sachsen verhindert, hat dem Leipziger Verein durch eine neue Satzung die im wesentlichen noch jetzt geltende Verfassung gegeben, seine Finanzen in Ordnung gebracht und die Buchhändlerlehranstalt umgestaltet. In Anerkennung alles dessen wurde ihm 1917 als Glückwunsch zu seinem 50jährigen Berufsjubiläum die Ehrenmitgliedschaft im Leipziger Verein verliehen. 1886—1894 und 1898—1901 gehörte Voigtländer auch dem Vorstand des deutschen Verlegervereins an, dessen einzig noch lebender Mitgründer er ist. Immer war er bei diesen Ämtern selbstlos im Dienste des Gemeinwohls tätig, und sein besonderes Bemühen galt der Erhaltung Leipzigs als Zentrale des deutschen Buchhandels.

Aus der Tätigkeit der letzten Jahre ist dabei noch besonders des Kampfes gegen den Umsturz der Rechtschreibung zu denken und vor allem seiner Bemühungen um eine grundlegende Umgestaltung der Leipziger Einrichtungen. Schon im Jahre 1900 war Robert Voigtländer gegen die damalige Rechtschreibungsreform des Preußischen Kultusministeriums aufgestanden. Als aber 1920 noch viel radikalere Absichten laut wurden, trat er erneut an die Spitze der Abwehr. Mit Recht konnte er in Ernst und Spott auf die Sinnlosigkeit der Reformgedanken hinweisen, deren Durchführung dem ohnehin verarmten deutschen Volke ungeheure Gelder gekostet, eine bedenkliche Bildungsproletarisierung gebracht und wahrscheinlich den Zusammenhalt mit dem Deutschtum außerhalb der Reichsgrenzen gelockert hätte. Die Gefahr konnte zum Glück beschworen werden.

Als aber gleichzeitig mit der Zerrüttung aller wirtschaftlichen Verhältnisse die

Zukunft der Stellung Leipzigs im Buchhandel immer stärker gefährdet schien, war es Robert Voigtländer, der sich unter Wiederaufnahme älterer Anregungen an die Spitze einer Reformbewegung stellte. Eine große Denkschrift entfaltete ein umfangreiches Programm. „Wir sind", sagte er damals (1920) unter anderem, „von Jugend auf derart an unsere Abrechnungsform, an diesen Zettelverkehr, an diese Schreiberei über die einfachsten Dinge gewöhnt, daß es uns gar nicht mehr zum Bewußtsein kommt, wie zeitraubend, wie ärgerniserregend, wie verdrießlich, kurzum, wie rückständig dieses Rechnungswesen ist." Zeitgemäße, vernünftige Vereinfachung war sein vornehmstes Ziel, und seine Vorschläge liefen in der Hauptsache auf eine Vergenossenschaftung des Leipziger Kommissionsbuchhandels hinaus. Der Genossenschaftsgedanke war längst eine Lieblingsidee von ihm, und gerade für den Buchhandel hielt er ihn wie geschaffen. Allein die Zeit der Inflation machte eine Verwirklichung der Gedanken unmöglich, um so mehr, als sie auch ohne das auf Widerstand stießen, vornehmlich bei den Leipziger Kommissionären, die mancherlei ernste sachliche Bedenken gegen den Plan ins Feld zu führen vermochten.

Angesichts der immer schwieriger werdenden Zahlungsverhältnisse trat Robert Voigtländer 1922 abermals, diesmal mit dem einfacheren Vorschlag der Gründung einer Abrechnungsgenossenschaft des deutschen Buchhandels hervor. Die Gründung kam auch zustande und behauptete sich trotz der großen Schwierigkeiten, die sich aus der immer stärkeren Zerrüttung unserer Währung ergaben. Nach erfolgter Stabilisierung wurde die abgekürzt „Bag" genannte Abrechnungsgenossenschaft sinngemäß ausgestaltet und mit den Parralleleinrichtungen der Leipziger Komissionäre verschmolzen. Der Grundgedanke Voigtländers war auch hier, größtmögliche Vereinfachung und Arbeitsersparnis zu erzielen. Damit erwies er sich als würdiger Erbe der alten buchhändlerischen Traditionen. Von je hat der Buchhandel nach solchen Zielen streben müssen, und immer mußte dabei genossenschaftlicher Geist wirksam gemacht werden. Denn nur dadurch, daß alle zusammenstehen und die Last auf alle Schultern verteilen, zugleich in vorbehaltlosem Bekenntnis zu den Grundsätzen von Treu und Glauben, kann die gerade den Buchhandel so stark beschwerende Kleinarbeit so organisiert werden, daß der Buchhändler nicht in Kleinkram und Kleinlichkeit erstickt. Indem er sich alles das möglichst vom Halse schafft und es organisatorisch überwindet, kann er allein erst frei und freudig werden für die höheren Aufgaben, die seiner warten. Immer aber wird der Buchhandel dazu Männer finden müssen, die sich der Lösung dieser organisatorischen Aufgaben zu widmen bereit sind. Wohl ihm, wenn er ihrer nie ermangelt!

Als Schriftsteller ist Robert Voigtländer häufig und mit Erfolg aufgetreten, auch hat er sich einer Behandlung seiner Familiengeschichte unterzogen. Er verfolgte die Spuren seiner Ahnen im Vogtland, aus dem sie, wie schon der

Name erkennen läßt, stammten, und konnte feststellen, „daß sein Geschlecht aus reinblütigen, freien Germanen hervorgegangen sei, was sich auch im Äußeren, dem Wuchs, Haar und den Augen sowie in den hervortretenden Charakterzügen: zäher Arbeitsamkeit und Rechtlichkeit kundtue". In diesem Sinne ist Robert Voigtländer ein echter Sohn seiner Ahnen. Vor allem die strenge, manchmal fast starre Rechtlichkeit ist ein Grundzug seines Wesens, dem er wohl nicht nur seine Erfolge in der Arbeit auf urheberrechtlichem Gebiet verdankt, sondern alle seine Erfolge überhaupt, insbesondere auch in seiner gemeinnützigen Tätigkeit für seinen Beruf. Dem entsprach es, wenn 1905 auch er entschieden gegen das Überwuchern unsittlicher Literatur auftrat. An seinem 50jährigen Berufsjubiläum konnte er vor seinen Geschäftsangehörigen mit Recht rühmen: „Viele, viele Bücher habe ich gedruckt, an Güte nicht gleich, aber kein schlechtes, kein gemeines Buch ist darunter." In jenem Gefühl für Recht und Billigkeit trat er 1912 bei der Begründung der deutschen Bücherei, die er an sich im übrigen freudig begrüßte, gegen den Gedanken der Pflichtexemplare auf. Er sah in dem Zwang zur Lieferung dieser Pflichtexemplare eine Enteignung buchhändlerischen Privateigentums, und er meinte, in einem Rechtsstaat sollte Derartiges nicht mehr möglich sein. Wie schon dieses ausgeprägte Rechtsgefühl ein urgermanischer Wesenszug ist, so zeigte sich Robert Voigtländer von je als ganzer deutscher Mann. Unvergessen soll ihm bleiben, daß er 1898 mannhaft gegen die Verfolgung des Deutschtums in Rußland und Österreich und die Verschandelung alter deutscher Ortsnamen dort Stellung nahm und dabei die trefflichen Worte fand: „Die deutsche Fahne und auch die Fahne des Börsenvereins weht auch für die deutschen Brüder außerhalb des deutschen Reiches, und ich hoffe, daß wir sie wenigstens nicht freiwillig, sondern höchstens der Gewalt folgend — und hoffentlich auch das nicht — daß wir sie niemals zurückstecken."

Längst hat Robert Voigtländer das biblische Alter erreicht. Was ihm das Leben ist, hat er selber am Tage seines 50jährigen Berufsjubiläums am treffendsten mit den Worten umschrieben:

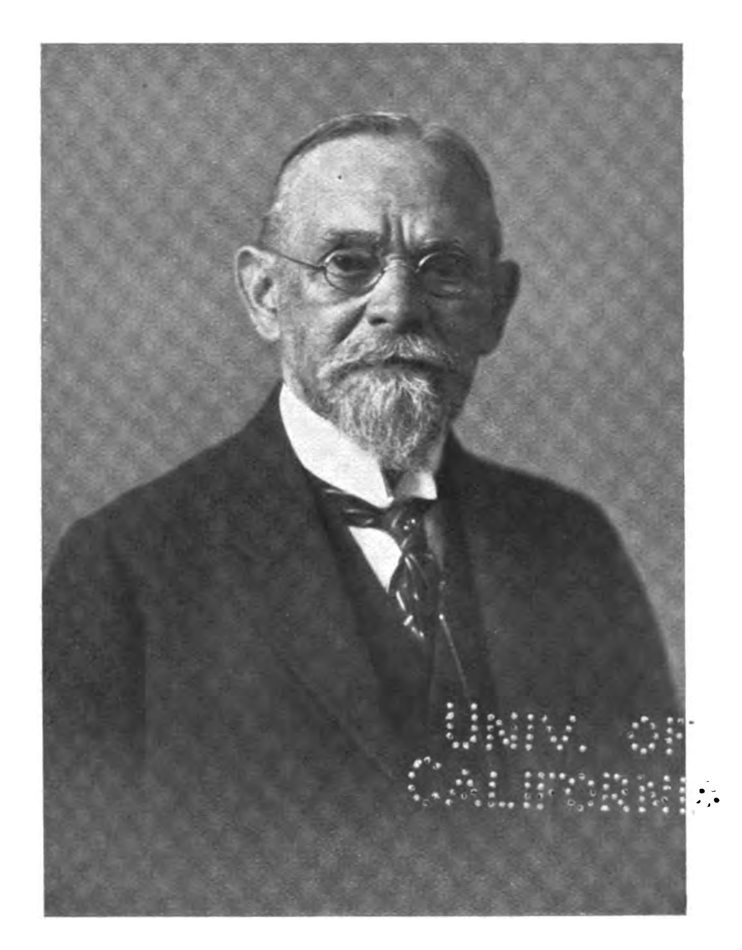
„Gebe ich mir Rechenschaft über das Geleistete, so glaube ich eines sagen zu dürfen: Das Werk, das mein Vater vor nunmehr 70 Jahren in Ehren begonnen, in Ehren glaube ich es fortgeführt zu haben... Auch Erfolge sind mir nicht versagt geblieben. Zwar haben manchmal meine Wünsche sich weiter gespannt, aber wenn mir jemand vor 50 Jahren hätte sagen wollen, daß ich heute an dieser Stelle stehen würde, ich würde ihm ein ungläubiges Lächeln entgegengesetzt haben. Wohl habe ich erlebt, wie so mancher Berufsgenosse schneller und sicherer sein gestecktes Ziel erreicht hat. Aber ich habe auch manchen tüchtigen, begabten Mann gekannt, der von der Ungunst der Verhältnisse zurückgehalten, an ihr gar gescheitert ist. Und als besonderen Erfolg betrachte ich, daß

mein Geschäft, aus sich und eigener innerer Kraft heraus, jetzt, zu der schwersten Zeit, einen neuen Aufschwung hat nehmen können."

„Wollte mich nun jemand nach der Last der getanen Arbeit fragen, so würde ich ihm antworten: Ja, Last war es wohl, aber auch eine Freude oder richtiger: nicht eine Freude, sondern die Freude meines Lebens. Aus fünfzigjährigem Erleben heraus bekenne ich heute: der vor 2000 Jahren getane, aber auf noch viel längerer Erfahrung beruhende Spruch, wenn ein Leben Mühe und Arbeit gewesen, so ist es köstlich gewesen, enthält eine der tiefsten Lebenswahrheiten, die es gibt. Er sollte eigentlich heißen: Weil ein Leben Mühe und Arbeit war, darum ist es köstlich gewesen. Ich habe manche Freude, manchen Genuß erlebt: Auf Reisen, an Kunst, an guten Büchern, an mancherlei sonst. Aber die wirkliche große Freude, der eigentliche Inhalt des Lebens war mir die Arbeit."

„Aber es muß Arbeit sein, hinter der Pflicht und Müssen steht, keine bloße Beschäftigung. So zu arbeiten, daß es Freude macht, muß man allerdings lernen; es ist ein Kunstgriff dabei... Man muß sich jederzeit Zweck und Sinn der gerade vorgenommenen Arbeit klarmachen, muß sie zweckentsprechend einrichten, muß sich freuen, wenn der Zweck nicht nur erreicht, sondern auch auf dem kürzesten Wege und in bester Weise erreicht wird. Oft mag Ihnen richtig gezeigt worden sein, wie man eine Arbeit angreift. Aber oft ändern sich die Umstände, und was richtig war, stimmt nicht mehr. Dann darf man nicht stumpf im alten Gleise weiterfahren, sondern man soll nicht ruhen, bis man herausgefunden hat, wie man besser vorankommt... In diesem Drang nach Verbesserung, in der Freude an gutem Gelingen, darin steckt der Genuß der Arbeit. Der Geist macht lebendig, auch bei der einfachsten Arbeit; gleichgültig, lässig getan, erfreut sie nicht mehr, sondern drückt und erdrückt."

Bitter kam es dem alten Krieger von 1870/71, dem langjährigen Mitglied des Alldeutschen Verbandes, an, daß er den Zusammenbruch der von ihm miterstrittenen Reichsherrlichkeit erleben mußte. Aber der 75jährige hat den Glauben an Deutschlands Zukunft doch nicht verloren, noch weniger die Entschlossenheit, für sie weiterzuarbeiten. Wenn dem geistigen und sittlichen Zusammenbruch eine innere Erneuerung deutschen Wesens folgt, hält er Rettung für möglich. Mag die Jugend sich daran stärken.



Ernst Urban

Ernst Urban

1838—1923

In der Buchhandelsgeschichte der Länder der ehemaligen Habsburgermonarchie stellen die sechziger Jahre des vorigen Jahrhunderts eine Zeit gewaltigen Umschwungs und vielfacher Neubildungen dar. Die Hauptstadt Wien und andere Plätze der Monarchie wiesen zwar damals zahlreiche Buchhandelsfirmen auf, deren Geschichte sich weit zurückverfolgen ließ und die teilweise von sehr ehrwürdigem Alter waren. Um nur eine zu erwähnen: Die Wagnersche Universitätsbuchhandlung in Innsbruck, bis in den Anfang des 19. Jahrhunderts durch fünf Generationen im Besitz der Familie des Begründers, seitdem in weiteren vier Generationen unter den mit den Vorbesitzern verschwägerten Schumachers fortlebend, entstammt der Zeit des 30jährigen Krieges, reicht sogar mit der zugehörigen Druckerei bis ins 16. Jahrhundert zurück. Solche Erscheinungen waren geeignet, für eine starke Lebenskraft des österreichischen Buchhandels zu sprechen. Die erste Hälfte des 19. Jahrhunderts war aber seiner Entwicklung nicht günstig. Im deutschen Bunde war Wien nicht mehr wie früher im alten deutschen Reich die Residenz des deutschen, sondern nur noch des österreichischen Kaisers. Dazu erstarrten die Erblande unter dem Druck der Metternichschen Zensur. Das Jahr 1848 brachte allerdings etwas frischen Wind. Aber von den Errungenschaften der Revolution blieb sehr bald nur noch verschwindend wenig übrig. Statt dessen kamen die kriegerischen Verwickelungen, die der Monarchie die italienischen Besitzungen und die bisherige Vormachtstellung im deutschen Bund kosteten. Dazu erwachte im Innern der Nationalitätenhader. Alles das war auch für den deutschen Buchhandel in den Erbländern Hemmung und Last.

Nach 1866 setzten dann aber Veränderungen ein, die ihm neuen Aufschwung verliehen. Zum Teil hatte die Bewegung sogar schon früher begonnen. Am 1. Mai 1860 war bereits die Gewerbeordnung in Kraft getreten, die mit dem alten Zunftwesen aufräumte, trotzdem aber ein streng geregeltes Konzessionswesen auf-

rechterhielt. Auf Grund dessen hatte sich der Buchhandel neu zu organisieren. So war schon Oktober 1859 die Begründung des Vereins der österreichisch-ungarischen Buchhändler erfolgt. Seit 1848 war eine Reorganisation und ein beträchtlicher Ausbau des höheren Schulwesens im Gange, die Universitäten wie die Mittelschulen umfassend. Die Vervollständigung und Neugründung von Real- und Gewerbeschulen, von technischen, künstlerischen, landwirtschaftlichen, kommerziellen Hochschulen nahm großen Umfang an. Das Jahr 1868 brachte mit dem Volksschulgesetz den Unterbau und Abschluß. Gleichzeitig förderte die Eröffnung der Staatsarchive die Forschung. Der lähmende Druck der Zensur war beseitigt. Das geistige Leben regte sich freier. Außerdem begann, von Eisenbahn und Post getragen, jene Verkehrsentwicklung, die, Raum und Zeit überwindend, die Beweglichkeit für Menschen, Waren, Gedanken auf ein Vielfaches erhöhte. Alles das wirkte auch auf den Buchhandel belebend.

An den Zahlen der Firmen- wie der Einfuhrstatistik kann man die Entwicklung deutlich verfolgen. Im Jahre 1859 zählte man in der Gesamtmonarchie 472 Buchhandelsfirmen, 1885 schon 1304 und 1909 insgesamt 2884. Die Zahl der Firmen hatte sich in den 50 Jahren in Österreich verfünffacht, in Ungarn samt seinen Nebenländern sogar verzehnfacht. Die nachgewiesenen Firmen verteilten sich 1859 auf 114 österreichische und 54 ungarische Orte; 1909 waren es 506 österreichische und 276 ungarische. Zu Österreich kamen 1859 auf jede Buchhandlung im Durchschnitt 50 000 Seelen, 50 Jahre später nur noch 13 000. In Ungarn waren es am Anfang und am Ende dieser fünf Jahrzehnte entsprechend 131 000 und 18 000. Dabei befanden sich aber neturgemäß unter dieser geringeren Zahl jetzt anteilsmäßig doch mehr Bücherkäufer, da ja der Wohlstand und die Bildungsverbreitung viel größer geworden waren. Dafür spricht auch die Entwicklung der Zahlen der Büchereinfuhr. Zwischen 1851 und 1860 wurden jährlich im Durchschnitt 9300 Zentner Bücher in die Monarchie eingeführt. Die Zahl stieg bis 1865 auf 11300, bis 1873 — nach einem Rückschlag im Kriegsjahre 1866 auf nur rund 10000 — auf 23000, 1881 nach längerem Stillstand infolge der Krisen jener Jahre auf 27000, bis 1890 auf 39000, dann rascher 1895 auf 55000, 1900 auf 73000, 1905 auf 85000 Zentner. 90% der Einfuhr kamen aus Deutschland. Wie weit die Mengen auch im Gebiet der Monarchie abgesetzt wurden, ist nicht zu ermitteln. Ein Teil ist sicher wieder ausgeführt worden, vermutlich nach dem Balkan. Ein gut Teil ging als Remittenden vermutlich auch wieder nach Deutschland zurück, da ja der Bedingtverkehr vor dem Kriege eine beträchtliche Ausdehnung hatte. Immerhin lassen die Zahlen doch auf eine erfreuliche Vergrößerung des Absatzes schließen, um so mehr, als ja noch die ebenfalls ständig wachsende eigene Erzeugung der Monarchie hinzuzurechnen ist. Freilich ist dabei zu bemerken, daß an dieser letzteren Entwicklung die nichtdeutschen Bevölkerungselemente in der Monarchie den ver-

hältnismäßig stärkeren Anteil hatten. In Verbindung mit der Vermehrung der Betriebe, die trotz der Bindung durch den Konzessionszwang stattfand, sich freilich dank dessen immerhin in mäßigen Grenzen hielt, bewirkte das Ganze mithin keine übermäßige Umsatzsteigerung für die einzelne Buchhandlung. Namentlich der deutsch-österreichische Verlag blieb immer sehr stark auf den Absatz auch im Reiche angewiesen.

In jene Zeit beginnenden Aufschwungs nun in den sechziger Jahren fiel auch die Gründung der Firma Urban & Schwarzenberg, die am 1. Dezember 1866 in Wien vollzogen wurde. Ernst Urban, später mit dem Titel Kommerzienrat ausgezeichnet, stammte aus der Mark Brandenburg, wo er am 4. Oktober 1838 zu Königswalde, einem kleinen Ort in der Nähe von Schwiebus, geboren worden war. Es ist beachtenswert, wie viele von den älteren Buchhandelsfirmen der Monarchie von Reichsdeutschen gegründet worden sind oder im Laufe der Zeit übernommen wurden. Wie schon Gutenbergs Erfindung durch deutsche Buchdrucker rasch in ganz Europa verbreitet worden war, so sind auch in den folgenden Jahrhunderten immer wieder deutsche Buchhändler als Pioniere ins Ausland gezogen und sind entweder in bestehende Buchhandlungen eingetreten oder haben selber solche gegründet. Die Organisation des deutschen Buchhandels galt und gilt noch heute in der ganzen Welt als vorbildlich. Deutsche Buchhändler waren bis zum Kriege überall, auch in nichtdeutschen Ländern, gern gesehen, vielfach unentbehrlich. Ganz besonders eng waren aber naturgemäß von je die Beziehungen zu den außerhalb der Reichsgrenze liegenden Teilen des deutschen Sprachgebiets. Dabei war namentlich die Donaumonarchie für deutsche Unternehmungslust ein erfolgreiches Arbeitsfeld. Das läßt sich Jahrhunderte zurück verfolgen. Alle Gegenden Deutschlands steuerten bei. Um nur einige Namen zu nennen: die Artaria, Hartleben, Manz, Leykam (Graz) kamen aus Mainz. Schumacher, der, wie schon erwähnt, 1802 die Wagnersche Buchhandlung in Innsbruck übernahm, stammte aus Stuttgart, Moser in Graz aus Steinbach in Württemberg, der Gründer des Hauses Stampfel in Preßburg, Kämpf aus Schweinfurt, Chr. Reißer, Wien, aus Forchheim in Bayern, Bensinger aus Mannheim. Pechel in Graz ist als Filiale von Veith & Rieger in Augsburg gegründet. Groß ist die Zahl der aus Sachsen und Thüringen Eingewanderten: in Wien Braumüller, Seidel & Sohn, Moritz Trömmel, Freytag, Wilhelm Müller, der jetzige Inhaber von R. Lechner, der auch im Vereinsleben eine Rolle gespielt hat; Leuschner & Lubensky in Graz, J. G. Calve in Prag, Grosse in Olmütz, Schimpff in Triest. Auch der äußerste Norden und Osten ist vertreten: Theodor Daberkow kam aus Stettin, Szelinski aus Königsberg, Lampel in Budapest aus Schlesien.

Ernst Urban hatte seine Lehrzeit in der Wagnerschen Buchhandlung in Schwiebus durchgemacht. Dort hatte er nach Absolvierung der Volksschule das Gym-

nasium besucht und in dieser Zeit bei dem mit seinem Vater befreundeten Buchhändler Wagner gewohnt. Der alte Herr, durch und durch Buchhändler, flößte dem jungen Urban eine solche Liebe zum Buchhandel ein, daß er, ohne sich viel zu bedenken, als er sich entscheiden mußte, diesen Beruf ergriff. Als Gehilfe arbeitete Ernst Urban dann noch bei Köhne in Schwiebus und hierauf bei Gräfe und Unzer in Königsberg, der heute so berühmt gewordenen Musterfirma. Im Jahre 1860 kam er zu Karl Winiker nach Brünn, dessen Buchhandlung als die erste ganz Mährens gerühmt wurde. Damit war entschieden, daß Österreich seine zweite Heimat werden sollte. Nach weiterer Tätigkeit in Olmütz, Troppau und Ostrau übernahm Ernst Urban 1865 die Leitung der erst 1850 gegründeten Sortimentsabteilung bei Karl Prochaska in Teschen, einem altbekannten, gerade damals entschieden aufstrebenden, vielseitigen Unternehmen. Es war wohl der Eindruck der ihm hier nähertretenden Pläne und Vorbereitungen, der auch seine eigene Unternehmungslust anregte. Daß Ernst Urban in Teschen zugleich die Gefährtin fürs Leben fand, mochte sein Streben nach Selbständigkeit nur fördern. Das Ziel lag ohnehin in der Richtung seiner Entwicklung. In richtiger Einschätzung der damaligen günstigen Aussichten und in rascher Erfassung der sich bietenden Möglichkeiten wagte so der 28jährige im Oktober 1866 sofort nach den Friedensschlüssen zwischen Österreich, Preußen und Italien den Sprung nach Wien. Er nahm seinen Freund und Schwager Eugen Schwarzenberg mit, den er bei Prochaska als Leiter der Verlagsabteilung der Firma kennengelernt hatte. Beide Teilhaber haben in treuer, ungetrübter Zusammenarbeit zusammengehalten, bis sich Schwarzenberg 1905 aus dem Geschäft zurückzog. Im Jahre 1908 ist er gestorben.

Die Firma Urban & Schwarzenberg, die am 1. Dezember 1866 im ersten Wiener Bezirk, Maximilianstr. 4, in den Räumen übrigens, die sie, natürlich vielfach erweitert, noch heute innehat, eröffnet wurde, war zunächst als reine Sortimentshandlung gegründet. Allerdings war von Anfang an weniger auf das Ladengeschäft Gewicht gelegt, vielmehr wurde in erster Linie sofort der Reise- und Versandvertrieb größerer Werke aufgenommen. Dieser Geschäftszweig erhielt gerade damals neue Anregungen. Julius Meyer hatte 1856 nach dem Tode seines Vaters aus Neuyork zurückkehrend, die Leitung des noch in Hildburghausen beheimateten Instituts übernommen und baute nun nach amerikanischen Vorbildern den Reisevertrieb seiner Verlagserzeugnisse im großen aus. Während aber in Amerika, England, Frankreich der Reisevertrieb meist von Verlagsinhabern ausging, bildete sich in Deutschland ein selbständiger Zwischenhandel dafür aus. Auch Sortimenter verlegten sich darauf. In Österreich war diese Vertriebsart damals noch wenig bekannt und kaum in Übung. Urban & Schwarzenberg waren die ersten, die sich ihr im großen widmeten. Sie übernahmen auch bald ausdrücklich die Vertretung des Bibliographischen Instituts. Die

3. Auflage von Meyers Konversationslexikon und Brehms Tierleben bildeten schöne, ertragreiche Vertriebsgegenstände für das junge Unternehmen, das damit bald auf sichere Grundlage kam.

Allein der eigentliche Anstoß zur Gründung der Firma war doch ursprünglich von anderer Seite ausgegangen. Theodor Lemke, der Herausgeber der monatlich erscheinenden Unterhaltungszeitschrift „Der Hausfreund", war mit Urban befreundet und hatte ihm den Vertrieb des Blattes für Österreich angeboten, um es dort stärker abzusetzen. Gleichzeitig bot sich die Gelegenheit, den Spezialvertrieb noch einer weiteren Zeitschrift für Österreich zu übernehmen. Die seit 1861 unter dem Titel „Victoria, neue illustrierte Damenzeitung" erscheinende, zehn Jahre früher durch Vereinigung des „Berliner Modenspiegel" und der „Zeitung für die elegante Welt" begründete „Berliner Muster- und Modenzeitung für weibliche Arbeiten und Moden" war eben aus dem Verlag Otto Janke in Berlin in den von A. Haack übergegangen. Sie fand aber in Deutschland nicht genügenden Anklang und sollte nun unter dem veränderten Titel „Die Frauenwelt" in einer Sonderausgabe in Österreich eingeführt werden. Auch hier griffen Urban & Schwarzenberg gern zu, und dieser Zeitschriftenvertrieb bildete den eigentlichen Ausgang ihrer Geschäftsgründung. Bescheiden fingen sie an. Bald hatten sie eine stattliche Zahl von regelmäßigen Beziehern geworben.

Zeitschriften- wie Reisevertrieb boten für den Ausbau der Handlung die besten Grundlagen. Beide führen wie kaum etwas anderes in unmittelbarste Berührung mit weitesten Kreisen der Käuferschaft. Hier erschließt sich die tiefste Einsicht in das buntverschlungene, vielgestaltige Gebiet der Bedürfnisse und Interessen, des Geschmacks und des Urteils der Leserwelt. Hier lassen sich am besten die Erfahrungen sammeln, die für jeden Buchhandelsbetrieb am vorteilhaftesten sind und an den mannigfaltigsten Stellen nutzbar gemacht werden können: Marktkenntnis und Marktgefühl. Wiederholt hat sich gezeigt, daß Buchhändler, die durch den Reise- und Zeitschriftenvertrieb gegangen sind, sich später an leitender Stelle ganz anderer Art bestens bewiesen haben. Für Ernst Urban wurde der Zeitschriftenvertrieb auch die Brücke zur Begründung des Verlagsgeschäftes, das später die Hauptsache in dem ganzen Unternehmen wurde. Allerdings handelte es sich dabei nicht mehr um Familienzeitschriften unterhaltender Art, sondern um wissenschaftliche Zeitschriften.

In Wien spielte schon seit den vierziger Jahren die medizinische Wissenschaft eine besondere Rolle. Es hing wohl mit den politischen Verhältnissen und der dadurch bestimmten Zensur zusammen, daß nur diese politisch neutrale Wissenschaft damals in Wien zu hervorragender Blüte gelangen konnte, mehr vielleicht aber noch, daß nur sie zur Entwicklung großzügiger heimischer Verlagstätigkeit Anlaß und Gelegenheit bot. Auf anderen Gebieten setzte ein gleicher Aufschwung

erst später ein. Die eigentliche Dichtung, in jenen Zeiten wie auch sonst am entschiedensten politisch betont, mußte dagegen unbedingt zu auswärtigen Verlegern flüchten. Das gibt der österreichischen Verlagsgeschichte ihre besondere Note. Die Arbeiten der führenden Mediziner bildeten schon früh die Grundlage vor allem für den Aufschwung des damals bedeutendsten Wiener Verlags von Wilhelm Braumüller. Hier erschienen auch die „Wiener klinische Wochenschrift" und das „Archiv für Dermatologie und Syphilis". Es lag nahe, daß dieses Vorbild zur Nacheiferung anregte. Nun konnten Urban & Schwarzenberg 1872 die bisher von dem Wiener Laryngologen Prof. Dr. Schnitzler im Selbstverlag herausgegebene „Wiener medizinische Presse" erwerben, ferner auch die „Medizinisch-chirurgische Rundschau", die seit 1898 in neuer Folge unter dem Titel „Die Therapie der Gegenwart" erschien. Damit war der Grundstein zu dem medizinisch-naturwissenschaftlichen Verlag Urban & Schwarzenberg gelegt, der heute zu den ersten seiner Art gehört.

Über dem Zeitschriftenverlag baute sich sehr rasch ein ständig an Umfang und Bedeutung zunehmender Buchverlag entsprechender Einstellung auf. Die strenge Beschränkung auf ein einziges, scharf umgrenztes Verlagsgebiet, in diesem Fall Medizin und ihre Hilfswissenschaften, was in Deutschland damals noch keineswegs so stark ausgebildet und allgemeiner verbreitet war, dürfte wohl durch die besonderen österreichischen Verhältnisse bedingt gewesen sein. Die älteren Wiener Verlage zeigen fast sämtlich eine ähnlich deutliche Spezialisierung. Es hing das wohl mit dem Konzessionswesen zusammen, das die freie Entstehung neuer Unternehmungen in übertriebener Konkurrenz und ungehemmter Willkür nicht gestattet, sondern immer nur dort zuzulassen geneigt sein wird, wo neue Bedürfnisse nachweisbar sind, wobei dann aber der Wettbewerb schon ganz von selbst nahelegt, sich das Einschieben durch Spezialisierung auf das neu erschlossene Gebiet zu erleichtern.

Bezeichnend für den Verlag Urban & Schwarzenberg war dann vor allem aber, daß fast alle größeren Unternehmungen aus seiner eigenen Anregung hervorgingen, nicht aber von außen an ihn herangebracht wurden. Das gilt für das Lehrbuch der Chirurgie von Albert, für das Lehrbuch der gerichtlichen Medizin von Hofmann, die ersten ihrer Art, ferner für die Lehrbücher der Physiologie, der Hautkrankheiten, der inneren Medizin, der Hydrotherapie, der Geburtshilfe, der Anatomie und andere. Das gilt aber vor allem auch für die nach langen Vorbereitungen von 1880 bis 1884 in 15 Bänden erschienene, von Prof. Eulenburg in Verbindung mit fast allen Kapazitäten der deutschen medizinischen Welt herausgegebene „Realenzyklopädie der gesamten Heilkunde", die heute in 4. Auflage vorliegt und als eins der Standardwerke der Medizin nicht nur in Deutschland, sondern, zugleich in viele fremde Sprachen übersetzt, in der ganzen Welt verbreitet ist. Nach dem Vorbilde dieses Werkes begann schon 1886, von

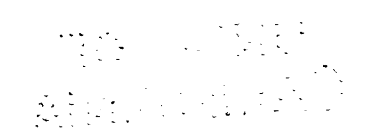
Dr. Geißler und Prof. Möller herausgegeben, auch eine „Realenzyklopädie der gesamten Pharmazie" zu erscheinen. Daß sich der Verlag in diesem Sinne in seinen Hauptbestandteilen so durchaus zielbewußt und planmäßig nach dem Willen seines Leiters aufbaute, gab ihm größte Geschlossenheit und sicherte seinen Erfolg. Es wirkten sich dabei aber ohne Frage eben auch noch die in der früheren Betätigung gesammelten Erfahrungen und Eindrücke aus. Das Ganze wird vornehmlich von der Absatzseite her gesehen. Die Vertriebsmöglichkeiten und -modalitäten spielen immer eine beträchtliche Rolle. Dem entspricht es, wenn das erste Lehrbuch noch in Lieferungen herausgebracht wurde. Aus dieser Einstellung heraus erklärt sich aber auch, daß Ernst Urban es war, der als erster in den achtziger Jahren bei den Leipziger Barsortimenten die Aufnahme auch wissenschaftlicher Werke in ihrem Betrieb anregte, was nachher zum Aufschwung dieses Buchhandelszweiges nicht unwesentlich beitrug. Der Verleger Ernst Urban blieb, wie er ja auch sein altes Sortiment beibehielt, immer zugleich der Organisator des Vertriebs.

Das Jahr 1898 brachte für die Firma mit der Eröffnung einer Niederlassung in Berlin einen wichtigen Wendepunkt in ihrer Entwicklung. Sie hörte nicht auf, ein Wiener Verlag zu sein. Sie erkannte aber mit jenem Schritt doch an, daß der Schwerpunkt der deutschen Zukunft nach Berlin verschoben war. Die Entwicklung des Nationalitätenhaders in der Donaumonarchie, die gerade damals ergangenen Badenischen Sprachverordnungen und die daraus erwachsenden Kämpfe namentlich in Böhmen konnten Zweifel aufkommen lassen, ob das Deutschtum seine Stellung in den Habsburger Landen in altem Umfange würde behaupten können. Das wirkte lähmend auf alle Verhältnisse in der Donaumonarchie zurück. Im Deutschen Reich aber war gerade damals mit dem Übergang zur Weltpolitik auf allen Gebieten gewaltigster Aufschwung zu verspüren. Der Anschluß daran durfte nicht verpaßt werden. Schon immer hatte sich der Verlag Urban & Schwarzenberg selbstverständlich an die gesamte deutsche Ärzteschaft gewandt und über sie hinaus an die der ganzen Welt. Es entsprach dem nur wenn er sich die Arbeit nun erleichterte, indem er auch in Berlin erschien. Dabei wurde aus der Filiale rasch ein dem Wiener Stammhaus völlig ebenbürtiges Unternehmen. Hier erschien nun bald die zwölfbändige „Deutsche Klinik" mit mehr als 200 Mitarbeitern aus den Kreisen der hervorragendsten ärztlichen Forscher, ferner als Dauerpublikation die Wochenschrift „Medizinische Kritik", der sich später eine österreichische Ausgabe als Fortsetzung der den Verlag einst begründenden „Wiener medizinischen Presse" anschloß. Auch in dieser Umwandlung drückt sich die Verschiebung im Verlagsaufbau aus, die mit dem Schritt nach Berlin verbunden war. Daß aber 1901 mit der Erwerbung der Rothackerschen Sortimentsbuchhandlung in Berlin auch dem Zweighaus in der Reichshauptstadt eine eigene Vertriebsorganisation angegliedert und damit

dieselbe Wirkungsmöglichkeit für Deutschland, wie sie das Wiener Stammhaus für die Donaumonarchie von vornherein besessen hatte, eröffnet wurde, entsprach lediglich jenem schon oben gekennzeichneten Grundzug der Firma.

Das Jahr 1898 war noch in anderer Hinsicht von Bedeutung für die Entwicklung der Firma. Gleichzeitig mit der Eröffnung der Berliner Niederlassung traten Ernst Urbans Söhne Eduard und Karl als Prokuristen in das Geschäft ein. Als dann im Juli 1905 Eugen Schwarzenberg aus der Firma ausschied, nahm sie der Vater an dessen Stelle als Teilhaber auf, und zwar so, daß Eduard Urban die Leitung des Berliner, Karl Urban die des Wiener Hauses übernahm. Ernst Urban konnte sich dank dieser Entlastung endlich die wohlverdiente Ruhe gönnen. Das Werk seines Willens und Wagemutes, seiner Voraussicht und Tatkraft stand festgegründet. Auch seine Zukunft schien gesichert. In einem einzigen Menschenalter nur war es aus dem Nichts geschaffen, ganz aus eigenstem Können. So starke Kräfte walteten darin, daß es der nächsten Generation nicht schwerfallen konnte, das Erbe zu erhalten und hoffentlich zu mehren. Da nötigte ihn der Ausbruch des Krieges noch einmal an den Arbeitstisch. Da die Söhne zu den Fahnen eilen mußten, übernahm der Alte wenigstens die Leitung des Wiener Hauses wieder ganz. Es muß ihm ein starker Trost gewesen sein, daß sich, trotz des Zusammenbruchs der Monarchie, sein Verlag unter der Leitung seiner heil zurückgekehrten Söhne doch allen Stürmen der nächsten schweren Jahre gewachsen zeigte. Am 13. Mai 1923 ist er 85jährig verschieden.





Alexander Francke

Unter den mancherlei Schmuckstiftungen, die den Festsaal des Buchhändlerhauses in Leipzig zieren, befindet sich auch eine farbige schweizerische Wappenscheibe, gewidmet von einigen Mitgliedern des Schweizerischen Buchhändlervereins. Sie ist ein Zeichen dafür, daß sich der Buchhandel der alemannischen Schweiz im Hause des deutschen Buchhandels überhaupt mit heimisch fühlt und sich gern der Gesamtorganisation des deutschen Buchhandels eingefügt hat.

In der Tat, jahrhundertealte Tradition verbindet den schweizerischen Buchhandel aufs innigste mit dem des deutschen Sprachgebiets im ganzen. In den Anfängen der Schwarzen Kunst spielte die Schweiz sogar eine besonders hervorragende Rolle. Hier wirkten die Froben, Amerbach, Petri, Oporinus in Basel, die Etienne in Genf, ein Christoph Froschauer in Zürich. Zwei noch heute blühende Firmen: Benno Schwabe & Co. in Basel und Orell Füßli in Zürich, können ihren Ursprung bis in jene Frühzeit auf Johann Petri und Christoph Froschauer zurückführen. Bis in den Ausgang des XVI. Jahrhunderts war ein Zehntel bis ein Achtel von der in den Meßkatalogen verzeichneten Gesamtbücherproduktion von jährlich 350 bis 600 Werken schweizerischen Ursprungs. Ein Messeprotokoll von 1569 zählt unter insgesamt 85 Firmen 15 schweizerische auf, die also rund 18 Prozent davon ausmachten. Die Zahl der Firmen hat sich, nach weiteren Berichten der Art zu urteilen, in den nächsten Jahrhunderten nicht wesentlich vergrößert. 1671 werden 12 genannt, 1741 18, 1801 19. Der schweizerische Anteil an der deutschen Gesamtbuchhändlerschaft ging dabei ständig zurück. Er betrug abgerundet in den genannten Jahren 8 Prozent, dann 6 Prozent, schließlich nur noch 4 Prozent. Im XIX. Jahrhundert aber ist die Zahl der Buchhandlungen in der Schweiz wie anderwärts gestiegen. Das Buchhändleradreßbuch weist für 1850 52, für 1875 104, für 1900 274 und für 1923 349 Firmen aus. Der Anteil an der Gesamtziffer schwankte dabei stets zwischen 2 und 3 Prozent. Die Bedeutung des schweizerischen Buchhandels für den deutschen überhaupt blieb aber immer recht beträchtlich. Ein Schweizer war der

Hauptanreger für jene „Schlußnahme" von 1788, die den Streit zwischen Tausch- und Nettohändlern beendete und den Konditionsverkehr begründete.

Die Lage im schweizerischen Buchhandel in der ersten Hälfte des XIX. Jahrhunderts hat G. F. A. Fehr in der Einleitung zur Chronik des Schweizerischen Buchhändlervereins so umrissen: „Gehen wir nur bis zum Jahr 1840 zurück, so treffen wir noch im schweizerischen Buchhandel einen Zustand an, wie ihn das gesamte öffentliche Leben der Schweiz jener Zeit darbot und wie wir ihn konzentriert in dem Leben und Leiden unserer damaligen Tagsatzung erblicken — eine vollständige Souveränität des einzelnen, welcher diese nach eigener Willkür ausübte, ohne irgendeinen Ansatz zur Gemeinschaftlichkeit; ja die Kollegen eines Platzes standen sich eher feindlich als freundlich gegenüber und boten sich kaum bei irgendeinem Anlaß die Hand zur Vertretung der gegenseitigen Interessen. Direkte Sendungen waren selten und kostspielig; in der Regel wurden sie durch Zürich vermittelt, aber — bedächtig und unregelmäßig; die Abrechnung ging direkt vor sich, mühsam, zeitraubend, mit vielem Verdruß verbunden. Wer zu zahlen hatte, sandte den Saldo direkt (soweit es ihm paßte, mit den Remittenden) ein; wo nicht, so verfügte der Verleger über den Saldo durch Wechsel; bisweilen wurden — in Ermangelung einer besseren Gelegenheit — Saldi in Stuttgart bezahlt. So kam es vor, daß ein Sortimenter den Verleger eines Platzes zu bezahlen hatte, während seine Guthaben bei den Kollegen des gleichen Platzes noch sämtlich offenstanden und jener Verleger sich weigerte, Anweisungen auf diese anzunehmen; oder daß jener Sortimenter einen Verleger zu bezahlen hatte, während er mit dem Sortiment der gleichen Firma noch nicht zum Abschluß gelangt war. Die Kollegen kannten sich persönlich in der Regel nicht, und die Vertreter weniger bedeutender Geschäfte sahen zu einigen ihrer höher gestellten Kollegen mit jenen aus Achtung und Furcht gemischten Gefühlen hinan, welche von vornherein ein persönliches Aufsuchen abschnitten."

Hier trat jedoch um die Mitte des Jahrhunderts erfreulicher Wandel ein. 1842 hatte sich der Stuttgarter Buchhandel, mit dem man in der Schweiz stets engere Fühlung hatte, vereinsmäßig zusammengeschlossen, wie sich damals der deutsche Buchhandel überhaupt zu organisieren begann. Dieses Beispiel weckte Nacheiferung. Die ersten Anläufe blieben noch ergebnislos. Schon wollte man die Flinte ins Korn werfen. Da brachten die politischen Ereignisse neue Anstöße. Mit der neuen Verfassung von 1848 kam in der Schweiz ein Bücherzoll zur Einführung. Er galt nicht nur Deutschland, sondern auch Frankreich gegenüber. Vor allem war dadurch der Remittendenverkehr bedroht. Bald kam die lateinische Münzunion und damit eine völlige Umwälzung auf dem Währungsgebiet, die sich später in der Neuordnung der Währungsverhältnisse in Deutschland nach Gründung des neuen Reiches fortsetzte. Das brachte mancherlei Auseinandersetzungen über die Umrechnung vor allem mit Stuttgart, dem süddeutschen Haupt-

kommissionsplatz. In allen diesen Fragen legte sich gemeinsame Interessenvertretung von selber nahe. Schon 1849 war es so zur Gründung des Schweizerischen Buchhändlervereins gekommen. Er hatte mit jenen Aufgaben in den nächsten Jahren reichliche Beschäftigung, fand in dieser praktischen gemeinnützigen Betätigung aber auch die sicherste Grundlage seines dauernden Bestandes. Vorort blieb lange Zürich, wo sich bis zum Jahre 1910 zugleich ein selbständiger schweizerischer Kommissionsverkehr hielt. Sinn und Aufgabe des Schweizerischen Vereins aber hatte sein erster Präsident F. Schultheß 1850 treffend mit den Worten gekennzeichnet: „Dieser Verein ist zustande gekommen durch das einträchtige Zusammenwirken und den Beschluß unserer Kollegen, vor allem aber durch den Grundsatz: ‚Unser eigenes Interesse in dem Wohlergehen des Ganzen zu finden. Hüten wir uns vor drei Dingen: 1. vor Beschlüssen, welche die Grenzen desjenigen überschreiten, was das unbefangene Publikum als billig betrachten kann; 2. vermeiden wir alles, was einem Monopol ähnlich sieht, und halten wir jedem untadelhaften Manne, der sich dem Verein anschließen will, die Türe offen; 3. denke nie einer von uns nur an den Augenblick, sondern hoffe und trachte ein jeder, sein Geschäft einst in befriedigendem Zustande hinterlassen oder abtreten zu können."

In den nächsten Jahren hatte der Verein wie der deutsche Buchhandel viel mit dem Kampf gegen den Nachdruck zu tun, bis die Schweiz ebenfalls zur gesetzlichen Regelung der Frage kam und später sogar Mittelpunkt und Sitz der internationalen Urheberrechtsordnung wurde. Nicht minder beschäftigte den Schweizer Buchhandel gleich dem reichsdeutschen der Kampf gegen die Schleuderei und den Kundenrabatt. Ihm gelang die gründliche Bereinigung dieser Frage dank der geschlosseneren Verhältnisse in der kleineren Schweiz zu allererst, so daß der Schweizer Buchhandel vielfach als Vorbild hingestellt werden konnte. Mit der Gründung des Vereinssortiments in Olten 1882 erreichte er gerade für den Verkehr mit Deutschland zudem eine bessere Zusammenfassung seiner Kräfte. Dessen Umsatz stieg bis 1899 auf 350000 Franken und betrug 1923 1026900 Franken. Man dachte eine Zeitlang sogar an die Errichtung eines eigenen genossenschaftlichen Kommissionsgeschäftes in Leipzig, um den Schweizer Buchhandel noch geschlossener auftreten lassen zu können. Der Plan zerschlug sich jedoch. Der Kampf gegen den Kundenrabatt führte aber den Schweizerischen Buchhändlerverein gerade in engeren Zusammenhang mit der deutschen Gesamtorganisation. Schon 1881 trat er endgültig dem neugegründeten Verband der Orts- und Kreisvereine des deutschen Buchhandels bei. Als 1887 der Börsenverein seine neue Satzung erhielt, führte der Schweizer Verein im nächsten Jahr bei sich gleichfalls eine Satzungsänderung durch, um Organ des Börsenvereins zu werden. Erst der Weltkrieg mit seinen nachfolgenden Umwälzungen hat dieses Verhältnis formal ein wenig gelockert, ohne es indessen völlig aufzuheben, noch innerlich zu verändern.

Der Mann nun, der als Delegierter des Schweizerischen Buchhändlervereins an den Hauptverhandlungen der achtziger Jahre teilgenommen und sehr wesentlich bei der Neuregelung der Dinge damals mitgewirkt hat, war Alexander Francke. Treffendsten Ausdruck verlieh er diesen Zusammenhängen, unter besonderer Bezugnahme auf den gemeinsamen Kampf gegen die Schleuderei, in dem Trinkspruch, den er 1899 gelegentlich der Feier des 50jährigen Bestehens des Schweizerischen Buchhändlervereins auszubringen hatte. „Die guten Beziehungen zwischen deutschen und schweizerischen Buchhändlern sind so alt wie unser Beruf", begann er damals. „Seit Gutenbergs epochemachende Erfindung in das Dunkel des Mittelalters mit hellem Strahl hineinleuchtete, seit von Basel und Zürich aus die Froben und Froschauer die Aufklärung des Humanismus und die Kunst eines Holbein in immer weitere Kreise trugen, seit jenen Tagen, wo es nichts Seltenes war, daß das Wissen des Gelehrten sich mit der Kunst des Buchdruckers und dem kaufmännischen Sinn des Buchhändlers in einer Person vereinigte, bis herunter zur Gegenwart mit ihrer Entwicklung aller Einzelkräfte zur höchsten Leistungsfähigkeit durch eine möglichst weitgehende Arbeitsteilung, sind tausend und aber tausend Geistesfäden hinüber und herüber gesponnen und bilden ein unzerreißbares Band zwischen Deutschland und der Schweiz. Das ist es ja, was unseren Beruf adelt, daß wir mit unseren Geschäftsfreunden nicht eine tote, an sich gleichgültige Ware, sondern Geistesgüter austauschen, die zu pflegen, zu fördern und zu verbreiten unsere Lebensaufgabe ist. Wer ermißt den unvergleichlichen Gewinn, den unsere Nationen in dieser jahrhundertelangen, immer sich erneuernden Wechselwirkung erfahren haben! Was die Gelehrten in eindringendem Studium für die Menschheit erforschen, was unseren Dichtern in weihevoller Stunde der Genius anvertraut, das darf der Buchhändler der Mit- und Nachwelt vermitteln. Fühlt nicht jeder von uns etwas von der segenbringenden Kraft aus den Büchern auf sich übergehen, eine Siegesgewißheit, eine Widerstandskraft, die uns immer von neuem Mut fassen läßt gegenüber Enttäuschungen und Unbilden aller Art? Und fühlen wir uns durch solchen auf das Ideale gerichteten Sinn nicht auch mit unseren Berufsgenossen inniger verbunden, als es nur durch den Kitt rein materieller Interessen geschehen könnte? Das ist besonders in den letzten Jahrzehnten deutlich zutage getreten, seit dem Beginn der großen Reformbewegung, die darauf gerichtet ist, der zerstörenden Wirkung des rücksichtslosen Egoismus das Panier des Gemeinwohls entgegenzuhalten. Das Gemeinwohl des soliden Buchhandels ist identisch mit der Erhaltung und dem Blühen guter Literatur. Dieses Bewußtsein stählt unsere Kraft und die Freundschaft, die uns mit unseren Berufsgenossen verbindet. Diesen und der unbegrenzten Fortdauer unserer guten Beziehungen zu ihnen, zum Wohle der Gesamtheit, gilt unser Hoch!" Auch später noch hat Francke in seiner Person wiederholt die enge Verbindung zwischen Schweizer und

gesamtdeutschem Buchhandel verkörpert. Von 1901 bis 1905 saß er als zweiter Schriftführer im Vorstand des Börsenvereins. Außerdem hat er einer Reihe seiner ständigen und besonderen Ausschüsse angehört. Von 1913 bis 1919 vertrat er die Schweiz im Verwaltungsrat der Deutschen Bücherei. Für die Wirksamkeit an allen diesen Stellen war gerade Alexander Francke besonders geeignet, war er doch Reichsdeutscher von Geburt, in der Schweiz jedoch völlig eingebürgert aus eigener Wahl auf Grund jahrzehntelanger Arbeit für seine zweite Heimat wie durch verwandtschaftliche Einfügung.

A. Francke ist am 19. März 1853 in Glückstadt (Schleswig-Holstein) geboren und in Kiel, wo sein Vater Mitglied des höchsten schleswig-holsteinischen Gerichtshofes, des Ober-Appellationsgerichtes war, aufgewachsen. Sein Großvater väterlicherseits war ebendort Professor der Theologie, sein Großvater mütterlicherseits Großreeder in Flensburg, dessen Schiffe nach Grönland und nach Westindien fuhren. Kiel entwickelte sich in der Knaben- und Jünglingszeit Franckes aus einer idyllischen Universitätsstadt zum imposanten Kriegshafen. Die Sehnsucht nach der traumschönen Frühzeit ist auch dem Manne geblieben. Der frühe Tod des Vaters (1864) machte ein Studium unmöglich. Da bot sich der Buchhandel als rettender Ausweg. Das Betreten einer im Lichterglanze strahlenden Buchhandlung zur Weihnachtszeit brachte diese Erleuchtung. Zu Ostern 1869, nach Franckes Versetzung in die Prima der Gelehrtenschule, nahm Paul Toeche, Enkel des alten Ernst Siegfried Mittler in Berlin, den jungen Mann als Lehrling in seine Universitätsbuchhandlung auf. Ein Lehrling von heutzutage würde sich kaum mit den damals herrschenden Arbeitsbedingungen einverstanden erklären, die aber ohne Murren hingenommen wurden. Zweimal in der Woche, Mittwochs und Sonnabends, mußte das Personal um 9 Uhr abends antreten, um die eintreffenden Ballen (Zeitschriften und Bücher) zu spedieren. Sonntagsruhe war unbekannt. Von 10 bis 12 mußten alle erscheinen, und nachmittags hatten abwechselnd die beiden Lehrlinge mehrstündigen Dienst. Auch Ferien waren ein unbekannter Begriff. Das lähmte aber die Begeisterung für den Beruf in keiner Weise. Es ging damals ein großer Zug durch den Buchhandel. Die deutschen Klassiker wurden frei. Durch Gustav Hempels Riesenunternehmen wurden sie plötzlich auch wenig Bemittelten zugänglich und hielten ihren Einzug in jede Familie. Die Gründung des Deutschen Reiches rief A. Doves „Im neuen Reich. Wochenschrift für das Leben des deutschen Volkes in Staat, Wissenschaft und Kunst" ins Leben. Wer erinnert sich heute noch an sie? Mit wahrer Andacht wurden ihre gehaltvollen Aufsätze, an denen sich Schriftsteller vom Range Gustav Freytags beteiligten, verschlungen. Dennoch brachte sie es nur auf fünf Jahrgänge. Als vollwertiger Ersatz trat aber Julius Rodenbergs „Deutsche Rundschau" an ihre Stelle.

Nach dreijähriger Lehrzeit erfüllte sich Franckes Herzenswunsch, an den Rhein



zu kommen. Im Juli 1872 trat er seinen ersten Gehilfenposten in der Lengfeldschen Buchhandlung (Ed. Heinrich Mayer) in Köln an. Der Dom, der Strom, die Kunst, das rheinische Musikleben (Ferdinand Hiller im Gürzenich!) machten tiefen Eindruck auf den zum erstenmal aus den engen Grenzen seiner meerumschlungenen Heimat Kommenden. Auch das mächtig flutende humorvolle Treiben des Karnevals riß den Nordländer mit. Im Verlag und Sortiment seines fein gebildeten Chefs gab es viel Neues zu lernen, in seinem Heim, wo eine gütige, geistvolle Hausfrau waltete, viel zu genießen.

Und weiter erfüllte das Schicksal seinen Wunsch, die Schweiz kennenzulernen. Im Juli 1874 hielt er in Bern seinen Einzug, das ihm zur zweiten Heimat werden sollte. In dem Besitzer der Dalpschen Buchhandlung, Karl Schmid, fand er einen gütigen Prinzipal, an dessen Seite zu arbeiten nun Franckes Lebensaufgabe werden sollte.

Karl Schmid, der, 1827 geboren, das schöne Alter von beinahe 82 Jahren erreichte, war mit Hans Körber zusammen der eigentliche Gründer des Vereinssortiments Olten. Francke kam bei ihm in die beste Schule. Auch in der Familie seines Chefs herzlich aufgenommen, wurde der tüchtige Mitarbeiter bald dessen Schwiegersohn. Bevor Francke sich endgültig in Bern ansiedelte, sah er noch seinen langgehegten Wunsch erfüllt, sich aus eigener Anschauung überzeugen zu dürfen, daß es wirklich nur a Kaiserstadt, a Wien gibt oder wenigstens damals gab. Zehn Monate, vom Dezember 1876 bis zum Oktober 1877 war er in dem damals sich mächtig entwickelnden Sortiment Faesy & Frick tätig, an der Seite des viel zu früh heimgegangenen Franz Deuticke. Viel Neues und Anregendes konnte er in dem sich über die Kronländer erstreckenden Großbetrieb lernen. Nicht weniger fesselte ihn die Kunst und die Natur. Das Burgtheater mit der Wolter (Medea!) und Sonnenthal (Hamlet!) stand damals auf höchster Höhe, ebenso die Hofoper mit ihrem hinreißend schönen Orchester. Das Belvedere barg die Meisterwerke der Malerei. Der Prater, der Wienerwald, die Berge bis zum Semmering boten Erholung nach angestrengter Arbeit. Das Bräutlein in Bern aber übte eine stärkere Anziehungskraft aus als ganz Wien mit seinen Genüssen aller Art, und so kehrte der junge Buchhändler früher nach Bern heim als ursprünglich geplant war. Am 1. Januar 1885 trat er mit seinem Schwager zusammen als Teilhaber in die Firma ein, die, damit dem Schweizer Gesetz entsprechend, ihren Namen in Schmid, Francke & Co. (vorm. J. Dalpsche Buchhandlung [K. Schmid]) änderte. 1902 zog sich Karl Schmid nach fünfzigjähriger Tätigkeit vom Geschäft zurück, nachdem sein Sohn Edmund bereits 1896 aus der von da an Schmid & Francke heißenden Firma ausgeschieden war. Seitdem war Alexander Francke alleiniger Inhaber.

Er ließ sich den Ausbau des Geschäftes, das Verlag und Sortiment umfaßte, besonders angelegen sein. 1904 nahm er einen umfassenden Um- und Ausbau

der Geschäftsräume vor. Da aber bei dem wachsenden Umfang die Raumnot auch damit noch nicht beseitigt war, verlegte er das Geschäft 1911 in einen neuen prächtigen Bau am Bubenbergplatz. Welche Ziele er dabei verfolgte, legte er in einem Rundschreiben dar, in dem es u. a. hieß: „... War es schon früher das Bestreben meiner Firma, in den Fenstern dem Beschauer ein Wandelpanorama zeitgenössischer Literatur und Kunst zu bieten, so werden die neuen Auslagen Gelegenheit geben, diese Bemühungen noch erfolgreicher fortzusetzen. Noch wichtiger als das Äußere war mir die Ausgestaltung des Innern. Eine Buchhandlung soll mehr sein, als ein bloßer Bücherverkaufs-Automat, der zwar das gewünschte Buch pünktlich liefert, den Käufer dann aber sofort wieder entläßt. Die Größe des neuen Hauses bot die Möglichkeit, einen behaglichen Raum herzustellen, der zum Verweilen einladet. Man soll wissen, daß man die Bücher, die draußen ausgestellt sind, im Innern des Ladens, bequem sitzend und beliebig lange verweilend, ohne Kaufzwang in Muße ansehen und sich auch sonst alles, was einen interessiert, dort vorlegen lassen kann. Ich glaube, es sei meinem Architekten, Herrn Otto Ingold, gelungen, ein solches Milieu zu schaffen, in gutem Sinn modern geschmackvoll, praktisch und anheimelnd, Farbe und Form in wohltuender Harmonie, bei Tage durchflutet von einer Fülle natürlichen Lichtes, bei Abend im Scheine moderner Glühkörper ..."

Viele Kollegen haben Francke ihre Söhne zur Einführung in unsern Beruf oder zur weitern Ausbildung anvertraut, u. a.: Arnold Huber † (Frauenfeld), E. Kocher, Alfred Devrient, Friedrich Weitbrecht, H. Credner, Carl Alberti, Otto Fehr, Ferdinand Springer (schon sein Vater Ferdinand, dessen Lebensbild Francke seinerzeit im Buchhändler-Adreßbuch gezeichnet hat, war in den Jahren 1868 bis 1870 unter Karl Schmid in der Dalpschen Buchhandlung tätig gewesen), W. Frick, Otto Weitbrecht, Oskar Siebeck, Hans Reimer, Paul Gundert †, O. H. Meißner, Arthur Sellier, H. Mohn, K. Warkentien, Hans Brockhaus, Carl Ganz, H. Schlobach, Fr. Trümpler †, E. Sonnewald, W. Ackermann, R. Räber, Bernhard Koch. Francke hat schon im Jahre 1899 eine kleine Anleitung für seine Mitarbeiter geschrieben, die seinerzeit auf Wunsch des alten Herrn Weitbrecht im Börsenblatt abgedruckt wurde. Manches darin ist während der seither vergangenen 25 Jahre überholt und durch neuere Einrichtungen ersetzt worden, anderes hat auch heute noch seine Gültigkeit.

Mit ebenso großem Eifer und nicht geringerem Erfolg wie dem Sortiment widmete sich Alexander Francke der Entwicklung seines Verlages, den er zu einem der bedeutendsten der ganzen Schweiz erhob. Eine Fülle von Werken wissenschaftlicher Natur aus allen möglichen Gebieten sowie solcher der Unterhaltungsliteratur ist aus ihm hervorgegangen. Einen wichtigen Bestandteil bilden Schulbücher sowie Landkarten der Schweiz. Im Jahre 1902 gründete Francke mit der lithographischen Anstalt Kümmerly & Frey den Geographischen

Kartenverlag, der sich schnell zu großer Bedeutung erhob und sich durch seine meisterhaft ausgeführten Karten hohes Ansehen erworben hat. Wegen Arbeitsüberhäufung legte Franckе nach zehnjähriger Zusammenarbeit seine Teilhaberschaft nieder, um sich ganz seinem eigenen Geschäft widmen zu können. Mit besonderer Liebe pflegt er bis auf den heutigen Tag die mundartliche Literatur.

Welche hohen Ideale ihn bei seiner verlegerischen Arbeit leiteten, sprach Alexander Francke 1910 in einem Verlagskatalog aus: „Einem gewissenhaften Verleger wird immer von neuem die ernste Verpflichtung vor Augen gehalten, nur solche Werke zu verlegen, die der Menschheit nützen, sei es durch Vermehrung ihres Wissens, sei es durch Bekämpfung von Übelständen, sei es durch Erheiterung des Gemüts." Aus dieser tief sittlichen Auffassung seines Berufs heraus geschah es 1909 auch, daß Francke mit als erster öffentlich gegen die Schund- und Schmutzliteratur auftrat und zu ihrer Bekämpfung aufrief. Er führte damals in der Hauptversammlung des Börsenvereins u. a. aus: „Ich darf wohl die Überzeugung aussprechen, daß der großen Mehrzahl von uns diese Literatur unbekannt ist, daß wir sie nur vom Hörensagen kennen. Aber wer Ohren hat zu hören, der höre!... Der Buchhandel ist bisher, ich möchte sagen, Gewehr bei Fuß dagestanden gegenüber dieser Erscheinung, von rühmlichen Ausnahmen abgesehen, indem er sich gesagt hat: die große Mehrzahl von uns hat ein durchaus gutes Gewissen in dieser Sache. Es ist ja tatsächlich gar nicht der wirkliche Buchhandel, der diese Literatur produziert, es ist auch gar nicht der wirkliche Buchhandel, der sie verbreiten hilft. Aber, meine Herren, wir müssen doch bedenken, daß bei einem großen Teil des Publikums man sich einfach sagt: Bücher kommen doch vom Buchhandel her, und daß bei vielen Leuten keine große Unterscheidung gemacht wird, daß man also mehr oder weniger auch uns dafür verantwortlich machen wird." Francke schlug deshalb eine entsprechende Entschließung vor, die einstimmige Annahme fand. „Ich verspreche mir von solcher Veröffentlichung", setzte er hinzu, „erstlich, daß dadurch einmal vor aller Welt konstatiert wird, wer eigentlich die Verbreiter sind, und daß wir mit diesen Leuten — in unserer allergrößten Mehrzahl wenigstens — nichts gemein haben. Ich verspreche mir ferner davon, daß diejenigen, die vielleicht hier und da den Verlockungen der hohen Rabatte erlegen sind und vielleicht ein etwas weites Gewissen gehabt haben, sich darüber klar werden, daß es so nicht weitergehen kann, daß sie eine derartige Literatur nicht nur, wie man bescheidenerweise bis jetzt meistens verlangt, aus ihren Schaufenstern entfernen, sondern aus ihren Läden überhaupt, daß sie in ihrem Hause überhaupt nicht mehr zu finden ist, und ich verspreche mir endlich davon, daß dadurch das Publikum darüber aufgeklärt wird, daß eigentlich die beste und nachdrücklichste Hilfe gerade in dem Kreise des Buchhandels zu finden ist und daß man doch bei zukünftigen

Schritten gegen eine derartige Literatur sich auch gerade der Buchhändler bedienen soll, indem sie doch eigentlich Fachmänner ersten Ranges auf diesem Gebiete sind."

Die Arbeit des schweizerischen Buchhändlers, insbesondere des deutsch-schweizerischen Verlegers ist nicht leicht. Sie vollzieht sich unter besonderen Bedingungen. 1899 gelegentlich der Feier des fünfzigjährigen Jubiläums des Schweizerischen Buchhändlervereins hat sein damaliger Präsident Dr. Huber in seiner Festrede für die Lage und die Aufgabe des Standes treffende, über die Schweiz hinaus beherzigenswerte Worte gefunden. „Reichen klingenden Lohn", führte er aus, „gewährt sein Beruf dem schweizerischen Buchhändler nicht — ein Geschick, das er übrigens mit fast allen teilt, die im Dienst der Literatur, der Wissenschaft, der Volksbildung und des Volkes stehen — und manches bringt ja auch unser Berufsbetrieb selbst mit sich, was Kopf und Hand mit kleinlichem Wesen in Anspruch nimmt und leicht zu kleinlichem Wesen verleitet. Um so dringender ist es geboten, jene höheren Gesichtspunkte, von denen die Gründer unseres Vereins ausgegangen sind, nicht aus den Augen zu verlieren, und heute besonders ziemt uns, die Gedanken hinanzuführen zu dem hoch über dem Tagesgetriebe und den gemeinen Tagessorgen liegenden Quellen, aus denen die Kraft strömt, auch schwere Zeiten ungebrochen zu bestehen. Was darüber hinausgeht, steht nicht mehr bei uns. Auch unser geschäftliches Wohlergehen ist ja schließlich bedingt von der allgemeinen Wohlfahrt des Landes. Hoffen wir, daß es diesem beschieden sei, auch fernerhin im Sonnenscheine des Friedens den Werken des Friedens obliegen zu dürfen." Alexander Francke selbst aber hat 1914 im Vorwort zu dem Katalog der buchgewerblichen Abteilung der damaligen schweizerischen Landesausstellung die Lage des schweizerischen Buchhandels in jenem Zeitpunkt dahin gekennzeichnet:

„Gerade die Periode von 1896 bis 1914, die sich hier vor dem Beschauer ausbreitet, bietet großes Interesse. Es ist die Zeit des Erwachens und des Sich-Loslösens aus den Fesseln der Gleichgültigkeit, der Konvention, der gedankenlosen Geschmacklosigkeit. Der Sturmwind, der die Felder der Kunst durchbrauste, hat auch im Bücherwalde die welken Blätter abgeschüttelt und manchen morschen Ast gebrochen. An die Stelle der Schablone trat ein lebhaft pulsierender Individualismus. Die alten Schriften und Zierate der Buchdruckereien wurden eingeschmolzen oder zogen sich wenigstens bescheiden in den Hintergrund zurück. Ein lebhafter Wetteifer zwischen Künstlern und Schriftgießereien schuf neue Formen für Buchdrucker und Buchbinder; Stoff und Farbe gewannen eine ungeahnte Bedeutung für den Einband; die Papierindustrie blieb nicht zurück und machte Fortschritte, unter denen das matte Illustrationspapier und die überreiche Auswahl immer neuer, schöner Vorsatzpapiere erwähnt seien. Genug, ein Verleger, der ein offenes Auge und empfänglichen Sinn für diesen Aufschwung

der graphischen Gewerbe hat, befindet sich in der glücklichen Lage, aus dem Vollen schöpfen und immer neue Schaffensfreude genießen zu können.

Daß diese große Bewegung auch am schweizerischen Verlagsbuchhandel nicht spurlos vorübergegangen ist, wird, hoffen wir, unsere Ausstellung zeigen. Bei der Beurteilung der Gesamtleistung möge der Besucher immerhin in Betracht ziehen, daß die Lage unseres Berufes in der Schweiz eine recht schwierige ist. Aus verschiedenen Gründen.

Unser Absatzgebiet ist verhältnismäßig klein. Von den 3¾ Millionen Einwohnern der Schweiz sprechen nur 2600000 deutsch, 796000 französisch, 301000 italienisch, rund 40000 romanisch, die übrigbleibenden 28000 andere Sprachen. Wohl steht dem Verleger der deutschen Schweiz das übrige deutsche Sprachgebiet, dem der französischen Schweiz ganz Frankreich und das übrige Ausland offen. Er macht aber doch häufig die Erfahrung, daß das Ausland auch gegenüber der geistigen Einfuhr gerne Zollschranken aufrichtet und sich auf den Standpunkt stellt: meine Eigenproduktion genügt mir! Die ausländischen Zeitschriften und Zeitungen haben mehr als genug zu tun mit der Besprechung der heimischen Literatur. Der schweizerische Verleger und sein Autor müssen schon besonderes Glück und besonders gute Verbindungen haben, um von ihnen den Lesern dieser Blätter vorgestellt zu werden. Auch muß ja ohne weiteres zugestanden werden, daß viele schweizerische Literaturerzeugnisse speziell für unser Land geschrieben sind, draußen nur geringes Interesse erregen und daher nur in kleiner Auflage gedruckt werden können.

So sehen wir uns mit dem Absatz unserer Bücher zum größeren Teil auf das Inland angewiesen. Nur einzelnen überragenden Erscheinungen ist ein großer, die Landesgrenzen überschreitender Erfolg beschieden. Dieses Mißverhältnis würde sich bald bessern, wenn die schweizerischen Schriftsteller auch dann ihrem ersten, einheimischen Verleger treu blieben, wenn sie berühmt zu werden beginnen. Wir können ihnen zwar keinen Vorwurf daraus machen, daß sie die verlockenden Anerbietungen ausländischer Verleger annehmen, müssen aber doch der Überzeugung Ausdruck geben, daß ein wirklich bedeutender Dichter auch von der Schweiz aus sich Bahn brechen und ebenso hohe Honorare beziehen könnte, wie er sie jetzt im Auslande erhält. Nur müßte er vielleicht etwas länger warten, ehe das Gold zu fließen beginnt. Es ist nun einmal dem schweizerischen Verleger nicht gegeben, die Werbetrommel so zu rühren, wie es auf dem großen Jahrmarkt des Lebens mehr und mehr der Brauch wird. Wäre es aber nicht ein schönes, erstrebenswertes Ziel, dem schweizerischen Schrifttum durch Hand-in-Hand-Gehen einheimischer Schriftsteller und Verleger Ansehen und Erfolg zu verschaffen?

Weitere Schwierigkeiten, die der Unternehmungslust des schweizerischen Verlegers einen Dämpfer aufsetzen und es ihm unmöglich machen, große Auf-

lagen zu drucken, erwachsen aus den hohen, besonders seit dem 1. Januar 1913 bedeutend gestiegenen Druckpreisen. Ferner aus der in mehreren Kantonen bestehenden Monopolisierung der Schulbücher für die vier ersten Schuljahre durch den Staat. Dem schweizerischen Verlag und allen Wiederverkäufern entsteht dadurch ein großer Verlust, dem Staat aber nicht nur kein Nutzen (der Privatverlag könnte die Bücher mindestens ebenso billig herstellen wie die Behörde und dennoch den Wiederverkäufern einen angemessenen Verdienst zukommen lassen), sondern auch ein schwerer Schaden, und zwar auf ideellem Gebiet. Denn darüber ist sich wohl alle Welt einig, daß die besten Schulbücher und die besten Unterrichtsmethoden dort zu finden sind, wo freie Konkurrenz waltet und der Staat nicht durch die in seinem Lehrmittelverlag festgelegten Kapitalien gehemmt ist, zuzugreifen, wenn in einem andern Verlage ein neues besseres Lehrbuch erschienen ist.

Was anderseits dem schweizerischen Verleger seinen Beruf erleichtert und zum guten Teil der Pionierarbeit des schweizerischen Buchhandels in Verbindung mit der Werbetätigkeit des Vereins für Verbreitung guter Schriften zu danken ist, das ist die unverkennbare Lesefreudigkeit des Schweizervolkes, der Bildungsdrang, der alle Kreise der Bevölkerung erfüllt.

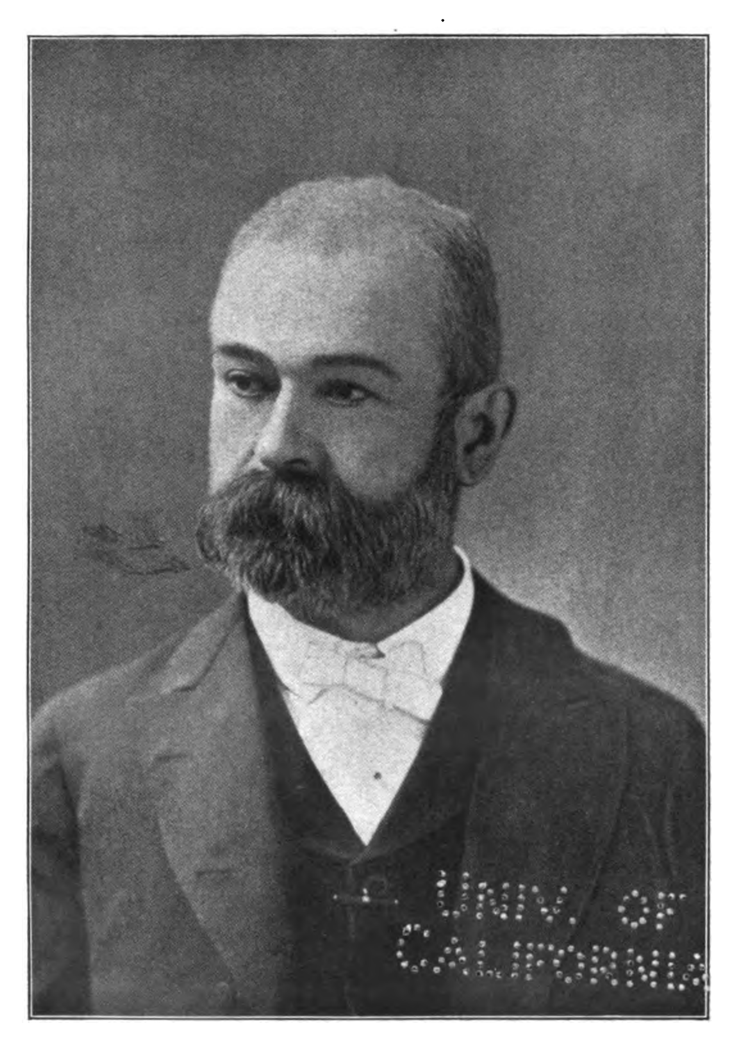
So können wir mit Genugtuung konstatieren, daß, allen Schwierigkeiten zum Trotz, in unserm Lande ein regsamer Verlagsbuchhandel tätig ist."

In diesen Worten gab Alexander Francke zugleich ein Bild seiner eigenen Tätigkeit. Mancherlei hat sich durch den Weltkrieg inzwischen geändert. Aber im großen ganzen trifft das damals Gesagte noch heute zu.

An äußerer Anerkennung seiner Arbeit hat es Francke nicht gefehlt. 1912 war er von der philosophischen Fakultät der Universität Bern zum Dr. phil. h. c. ernannt worden. Als er 1917 sich nach fast 30jähriger Tätigkeit im Vorstand des Schweizerischen Buchhändlervereins zurückzog, wurde er zu dessen Ehrenmitglied erwählt. Gelegentlich seines 70. Geburtstages im Jahre 1923 wurden ihm von allen Seiten reiche Huldigungen zuteil. 1903 hatte er seinen Bruder Kuno, Professor an der Havard-Universität in Cambridge in Nordamerika und Gründer des Germanischen Museums dort, besucht. Die Eindrücke dieser Reise ließ er unter dem Titel „Fünf Wochen im Osten der Vereinigten Staaten und Kanadas, Reiseerinnerungen von einem, der seinen Bruder besuchte" im Druck erscheinen. Eine Besprechung rühmte davon: „Man könnte vielleicht den eingeschlagenen Reiseweg als alltäglich bezeichnen. Er wäre es auch, wenn ihn nicht ein Mann beschritten hätte, der offenen Auges und offenen Herzens hinauszog und die Kunst versteht, alle Eindrücke zu verarbeiten und von großen Gesichtspunkten aus zu beurteilen. So sind gerade in der Befolgung der in der Einleitung angeführten Worte des französischen Historikers Ernst Lavisse: ‚Ereignisse, die wir nicht gedanklich verdauen, haben wir nicht erlebt', Wert und Rang dieses Buches be-

gründet." Man muß in der Tat etwa die Schilderung des Besuchs am Niagarafall oder ähnliche Abschnitte gelesen haben, um den Menschen Francke in aller Lebendigkeit vor sich zu sehen.

Immer ist Alexander Francke eingetreten für das Ansehen des Buchhandels und für die Anerkennung seiner Rechte in der Öffentlichkeit. Manches gute Wort hat er dafür gefunden. In der Vorrede zur Festschrift anläßlich des 75jährigen Bestehens des Schweizerischen Buchhändlervereins schrieb er im Hinblick auf die neuesten, durch die Kriegs- und Nachkriegsverhältnisse bedingten Erscheinungen: „Schwere Einbrüche in unser Tätigkeitsfeld, das wir fleißig und treu zu bestellen bemüht waren, sind erfolgt. Verlag und Sortiment müssen fest zusammenhalten, um ihren Boden zu behaupten und so zu bebauen, daß er gute Früchte trägt. Das ist kein sträflicher Egoismus. Ein gesunder Buchhandel, der in reicher Fülle Gutes produzieren und Gutes verbreiten kann, ist für die geistige Gesundheit unseres Volkes unentbehrlich. Es ist eine bedauerliche Kurzsichtigkeit, wenn man glaubt, dem Gemeinwohl dadurch zu nützen, daß man dem Buchhandel seinen kargen Verdienst schmälert oder ihn bei seinen Bezügen ganz umgeht. Ein blühender, arbeitsfreudiger Buchhandel, der sich mit ganzer Kraft für einen möglichst ausgedehnten Vertrieb guter Literatur einsetzt, ist für Bildung und Gesinnung eines Volkes ebenso wichtig wie Schule und Universität." Ist das zunächst auch im Hinblick auf die Schweizer Verhältnisse gesagt, so trifft es doch auch für den deutschen Buchhandel überhaupt zu. Und diese Worte haben um so mehr Gewicht, als sie von einem Manne stammen, der in mehr als 50jährigem Schaffen gewißlich Erfahrung genug sammeln konnte, aber auch bewiesen hat, daß buchhändlerisches Wirken im Sinne seines Ideals kein leeres Wort zu bleiben braucht. Was er 1899 einst am Schluß seines Festberichts über das 50jährige Jubiläum seiner Landesvereins schrieb, gilt noch heute, gilt wie für den ganzen Beruf, so insbesondere für den Mann selbst: „Es steckt ein gesunder Kern in unserem Stande, und wir wollen uns auch in Zukunft nicht anfechten lassen, weiterzukämpfen für alles Gute, Edle und Wahre."



Ernst Steiger

1832—1919

In einem Aufsatz mit der Überschrift „Der deutsch-amerikanische Buchhandel", der im Januar 1878 in Rodenbergs „Deutscher Rundschau" erschien, sagte Friedrich Kapp, der erste Geschichtsschreiber des deutschen Buchhandels u. a.: „... Wenn in der ersten Periode der Geschichte des deutsch-amerikanischen Buchhandels die primitive Methode des Hausierens überwog, in der zweiten aber sich allmählich das nach deutschem Muster gebildete Sortimentsgeschäft entwickelte, so folgt daraus, daß der Mann, welcher es verstand, jene beiden Arten der buchhändlerischen, bisher nebeneinandergehenden Tätigkeit zusammenzufassen und zur höheren Einheit zu verbinden, sich eine hervorragende Stellung sichern mußte, um so mehr, wenn ein einträglicher Verlag zur Unterstützung der Anstrengungen in anderer Richtung beitrug. Ein solches Geschäft hat Ernst Steiger in Neuyork durch seine Berücksichtung der Bedingungen und Bedürfnisse des amerikanischen Marktes, seinen unermüdlichen Fleiß, seine Hingebung an die Interessen seines Berufs und die verständige Ausnutzung der ihm zu Gebote stehenden Mitteln aufgebaut, so daß er gegenwärtig als der bedeutendste Buchhändler in den Vereinigten Staaten dasteht."

Der Mann, dessen Kapp so rühmend Erwähnung tat, war 1832 in Gastewitz bei Oschatz in Sachsen als Sohn eines Gutsbesitzers geboren. Mit sechs Jahren schon verlor er den Vater. Die Mutter verheiratete sich ein zweites Mal, und zwar nach Cunnersdorf bei Leipzig. Ernst erhielt seine Schulbildung dann auf dem Freimaurerinstitut in Dresden; zuletzt besuchte er noch für kurze Zeit eine Realschule in Leipzig. Anfangs hatte er wohl daran gedacht zu studieren. Doch zog er bald den Buchhandel vor. Nachdem er vergeblich bei Hinrichs und C. H. Reclam sen. angeklopft hatte, fand er 1848 schließlich eine Lehrstelle bei dem Leipziger Kommissionär Bernhard Hermann. Mit großem Interesse las der junge Lehrling die damals eben erst erschienene Biographie von Friedrich

Perthes. Tiefsten Eindruck machte auf ihn die Stelle, wo es am Anfang heißt: „Zunächst freilich sah auch Perthes in dem Buchhandel das Mittel, welches Vermögen und äußere Selbständigkeit verschaffen sollte; aber die Bedeutung, welche sein lieber Buchhandel, wie er oft sich ausdrückte, für das gesamte geistige Leben des deutschen Volkes hatte, trat ihm dennoch so vorherrschend vor die Seele, daß er während seines langen Lebens ganz gewiß weniger Gewicht auf den Erwerb gelegt hat, wie jeder Beamte auf die Besoldung zu legen gewohnt ist. Ohne eine großartige Gestaltung des Buchhandels schien ihm Wissenschaft und Kunst in ihrer Wirkung gefährdet; wo der Balgentreter fehlt, äußerte er, spielt der größte Virtuos vergebens auf der Orgel."

Sein ganzes Leben blieb Steiger bestrebt, im Sinne dieser Perthesschen Mahnungen das Ideal des deutschen Buchhändlers zu erfüllen. 1853 trat er eine Gehilfenstellung bei Woldemar Türk in Dresden an. Schon im nächsten Jahre aber erhielt er ein vorteilhaftes Angebot von Westermann & Co. in Neuyork, dessen Inhaber der Schwager seines Lehrherrn Hermann war. Gern schlug er ein, stand sein Sinn doch längst ins Weite. In dem Mitinhaber der Firma, August Büchner, fand er übrigens den früheren Angestellten von Hinrichs wieder, an den er sich zuerst wegen einer Lehrstelle gewandt hatte.

Über die Lage des deutsch-amerikanischen Buchhandels hat sich Steiger in seiner 1866 verfaßten Schrift zur Verteidigung des in Amerika offen betriebenen Nachdrucks selber dahin vernehmen lassen: „Die Union ist ein junges Land, mit Verhältnissen, so verschieden von Europa, daß sich auf dieselben hier nicht anwenden läßt, was dort ein Satz der Erfahrung ist. Die Einwanderer kamen zumeist hierher, um zu arbeiten, und bei Entbehrungen und Widerwärtigkeiten, mit denen die Mehrzahl derselben zu kämpfen hatte, wurde natürlich die Bildung vernachlässigt. Daß der Schulunterricht sehr mangelhaft war, wird wohl jeder gern glauben, sowie auch, daß deutsche Schulen überdies selten waren. Unter solchen Umständen darf es nicht wundernehmen, daß die Kinder der meisten deutschen Einwanderer, welche bis vor etwa 30 Jahren nach Amerika kamen, ohne deutschen Unterricht aufwuchsen, zum Teil Anlaß zur Verspottung boten, gebührendermaßen verachtet wurden — und noch werden. Die Kinder anderer deutscher Einwanderer besuchten dagegen amerikanische Schulen, wo die deutsche Sprache nicht berücksichtigt wurde. Dazu kam, daß sie auch im Umgange mit anderen außerhalb der Familie sich zumeist auf Englischsprechende angewiesen sahen. Ist es zu verwundern, daß solche Jugend nicht nur die deutsche Sprache verlernte, sondern auch das deutsche Wesen aufgab und überdies später auf die ungebildeten Deutschen mit Verachtung herabsah, sie beschimpfte und weniger rücksichtsvoll behandelte, als die Amerikaner es taten? So ist ein sehr großer Teil der deutschen Einwanderung jener frühen Zeit dem deutschen Elemente in der Union verlorengegangen. Erst im Laufe der letzten 30 Jahre ist das anders ge-

worden, aber auch von Jahr zu Jahr so mit Macht, daß wahre Freude jeden Deutschen erfüllt, der die früheren Verhältnisse mit den jetzigen vergleicht. Zu dem erfreulichen Aufschwunge haben indes nicht bloß deutsche Schulen beigetragen, deren er jetzt schon viele vortreffliche gibt, nein, einen bescheidenen Teil daran hat auch der deutsche Buchhandel in Nordamerika. Die Bemühungen der Männer, welche seit 1830 die deutsche Bevölkerung der Union mit deutschen Büchern versorgt, sollte man, darf man nicht gering achten. Wo Deutsche waren, die zu lesen ein Bedürfnis fühlten, da taugten beinahe alle Bücher gleich gut. Wo Bibel, Gesangbuch und etwa ein Gebetbuch nicht mehr genügten, da boten die wenigen deutschen Buchhändler auch deutsche Kalender und Volksbücher an, außer der noch viel wichtigeren Klasse der Schulbücher. Ein jedes deutsche Buch, welcher Art es auch sein mochte, bot dem Leser eine Übung im Deutschen und machte es für ihn unnötig, dagegen zu englischen zu greifen, resp. in gleichem Verhältnisse die englische Sprache zu lernen, wie er die deutsche verlernte. Dem Bedürfnisse und der damaligen Richtung des Geschmacks im Publikum, die begreiflicherweise nicht die geläutertste war, mußte Rechnung getragen werden. Von ungefähr 1830 an verlegten nacheinander mehrere Buchhändler in Philadelphia: Ritter, Mentz, Kiderlen u. a. eine mäßige Anzahl deutscher Bücher, zumeist religiöser Tendenz. Im Jahre 1834 begann Radde in Neuyork seine buchhändlerische Tätigkeit. Er wollte etwas Besseres bieten als bisher dagewesen, und unternahm daher die Herausgabe des „Museum deutscher Classiker", welches in 24 Lieferungen à 25 Cents, Goethes „Faust" und Ausgewähltes aus Schiller, Tieck, Zschokke, Körner, Jean Paul, Weisflog u. a. enthielt. Wie aber war das Resultat? Lächerlich schlecht! Das Unternehmen war eine verfehlte Spekulation, verfrüht, dem Geschmacke und dem Bildungsgrade des Publikums vorgegriffen. Die wenigen deutschen Bücherkäufer wiesen diese „Classiker" mit Verachtung zurück, wollten dagegen „andere Sorten" haben, „schöne Geschichten" und allenfalls Andachtsbücher. Solche bekamen sie natürlich nun auch in Menge. „Schinderhannes", „Rinaldo", „der bairische Hiesel" und dergleichen mehr wurden geboten; die „zogen", wurden in großen Auflagen verbreitet und gehen heutigestags noch sehr stark nach gewissen Gegenden hin. Dann brachte Radde: Dolmetscher, Schulbücher, Gesangbücher und verschiedene Romane. Thomas in Philadelphia begann im Jahre 1841 mit einer Liedersammlung, und seither ununterbrochen tätig, hat er sich um den Fortschritt des Deutschtums in Amerika große Verdienste erworben. In den vierziger Jahren regte sich's, importierende Buchhändler zogen die Aufmerksamkeit der Gebildeten auf sich. In den fünfziger Jahren wurde der Nachdruck von Goethe, Schiller, Lessing, Hauff, Zschokke, Körner und anderen Klassikern veranstaltet; — was aber noch viel wichtiger, war der Umstand, daß die Ausgaben in billigen Lieferungen recht energisch über das ganze Land verbreitet wurden. Dann kam Humboldts „Kos-

mos" an die Reihe. Und wenn auch diese Werke zu nicht geringem Teile an Leute kamen, die sich arg getäuscht fanden, weil sie dieselben nicht verstanden, genug, viele lernten sie nach und nach verstehen. Die Deutschen, welchen bisher etwas Derartiges kaum vorgekommen, wurden nun inne, welche Schätze die deutsche Literatur bot, und zum Teil aus Bedürfnis, zum Teil der Mode halber wurden deutsche Bücher gekauft. Das war ein wichtiger Zeitpunkt in der Kulturgeschichte der Deutschen in Amerika. Zu der Zeit auch sah sich die Cottasche Buchhandlung veranlaßt, zur Wahrung ihres Interesses in Amerika aufzutreten. Der einzig richtige Weg war der von ihr eingeschlagene: die Konkurrenz. Ihre Originalausgaben von Goethe, Schiller, Lessing und „Kosmos" waren so billig wie der Nachdruck, so daß sie um deswillen mit Vorteil nach Deutschland zurückexpediert wurden. Die Gesamtausgabe von Heines Werken machte Epoche, das Unternehmen war ein äußerst glückliches. Es ist jedenfalls der Wahrheit ziemlich nahegekommen, wenn man sagt, daß davon so viele Tausende verkauft und so viele Hunderte nach Europa exportiert wurden, als bisher einzelne von den Originalausgaben der verschiedenen Werke, die nicht uniform, nicht vollständig, nicht schön, dagegen aber sehr teuer, nach Nordamerika importiert worden waren. Auf Heines Werke folgten die von Börne in einer ähnlichen Ausgabe und eine Menge anderer Bücher aller Art, welche bei recht energischem Vertriebe durch die Buchhändler im Lande, durch Zeitungsagenten und Träger, Subskribentensammler usw. einen sehr großen Absatz fanden. So ist es denn gekommen, daß die Zahl der amerikanischen Ausgaben der beliebtesten Werke in verschiedenen Fächern der deutschen Literatur gar nicht unbedeutend ist. Als durch die Nachdruckausgaben von Goethe, Schiller, Lessing, Hauff, Zschokke, Börne u. a. die Lust zum Lesen unter den Deutschen im ganzen Lande geweckt worden war, da stellte sich auch die Nachfrage nach anderen Büchern ein, und von der Zeit an hat der Import deutscher Bücher für das große Publikum Dimensionen angenommen, von denen er sonst noch sehr weit entfernt wäre. Die periodische Presse blieb auch nicht zurück, sie kam in eine Stellung, welche achtunggebietend wurde. Nebenbei bemerke ich, was vermutlich auch in Europa nicht ganz unbekannt ist, daß die besseren politischen und belletristischen deutschen Blätter in einer Auflage erscheinen, deren Stärke von ähnlichen Journalen in Deutschland auch nicht annähernd erreicht wird. Wer Gelegenheit zum Beobachten gehabt hat, dem ist sicher nicht entgangen, wie gering im allgemeinen der Bücherbedarf derjenigen Deutschen ist, welche hier reich geworden sind, wie gerade diese am Preise Anstoß nehmen, während die Mittelklasse, wie für Theater und ähnliche Genüsse, so auch für Bücher gern Geld ausgibt."

An der Arbeit, in diesem Sinne deutsche Literatur zu verbreiten und die deutschen Einwanderer ihrer heimischen Kultur zu erhalten, hat sich Steiger besonders eifrig beteiligt, und nicht ohne Erfolg. Westermann & Co. war er bei

seinem Fleiß, seinen Sprachkenntnissen und seinem gediegenen buchhändlerischen Wissen ein geschätzter Mitarbeiter. Um ihn zu behalten, beteiligten ihn die Inhaber in steigendem Maße am Gewinn. 1865 schied er aber dennoch aus und machte sich mit einem Zeitungsvertrieb, den er bereits 1863 käuflich erstanden hatte, selbständig. Es war eine günstige Zeit. Der amerikanische Bürgerkrieg ging eben zu Ende. Mit Stuttgart und Leipzig hatte Steiger vorteilhafte Verbindungen anknüpfen können. Welches Vertrauen er genoß, ist auch daraus zu erkennen, daß ihm Friedrich Kapp, der damals noch als Anwalt in Amerika lebte, 12000 Dollars für das Geschäft, das sich vornehmlich der Einfuhr deutscher Zeitschriften und Bücher widmete, zur Verfügung stellte.

Wie sich Steiger selber seinen Beruf dachte, das sprach er 1866 so aus: „Der deutsche Buchhändler hat in Nordamerika eine wichtige Mission zu erfüllen. Seine Mission erfüllt ein deutscher Buchhändler aber nicht, noch fördert er auch sein Interesse nach Kräften, indem er in einer großen Stadt ein kostspieliges Platzgeschäft hält und wartet, bis die Leute kommen, um ihm seine importierten teuern Bücher abzukaufen. Die Zahl solcher Kunden ist gering. Denn wie sehr klein ist das Verhältnis der Bücherkäufer zu der Gesamtzahl der Deutschen in der Union, wie ganz unähnlich ist es dem Verhältnisse, das in bezug auf die Amerikaner gilt, — wieviel mehr sorgen die hiesigen Deutschen im allgemeinen nur für das Materielle als die Amerikaner! Wie trüb und zugleich lächerlich ist die häufige Erscheinung, daß Eingewanderte ihre deutsche Herkunft zu verleugnen sich bemühen, noch ehe sie imstande sind, sich sicher im Englischen auszudrücken! — Die Existenz dieser Tatsachen zeichnet dem Buchhändler, welcher einen höhern Zweck verfolgt als den Gelderwerb, seinen Weg sehr deutlich vor. Auf die große Masse muß er einwirken, darf nicht warten bis sie zu ihm kommt, sondern muß sie aufsuchen, durch Anbieten schöner und doch billiger Ausgaben guter Bücher Lust und Geschmack erwecken, und nicht nur bei Deutschen, sondern auch bei Amerikanern. Denn auch diese werden nach und nach — bei rechter Beachtung ihres eigentümlichen Geschmacks von seiten der Buchhändler — zuerst die Schönheit der deutschen Sprache, dann aber auch die Schätze der deutschen Literatur anerkennen. Und Hand in Hand damit wird die Anerkennung deutscher Kunst und deutscher Sitte gehen! Eine schöne, eine lockende Aussicht fürwahr!"

Wie die allgemeinen Arbeitsbedingungen, so waren auch die Herstellungsverhältnisse in Amerika anders als in Deutschland. Steiger hat einmal geschildert, wie für die billige Herstellung von Büchern in Amerika Stereotypie und Elektrotypie zu seiner Zeit unerläßlich waren; in den Platten eines Buches und der dadurch gebotenen Möglichkeit, eine große Auflage binnen acht Tagen, und selbst in noch kürzerer Zeit drucken und binden zu lassen, lag fast ganz und gar der Wert des Buches. Ohne Stereotypplattten würde in Amerika z. B. das Verlagsrecht für ein Schulbuch wenig Wert gehabt haben, denn, hätte man bei jeder

neuen Auflage das Buch erst neu setzen lassen müssen, so hätten die Herstellungskosten durch den Satz, welcher doppelt so teuer war als in Europa, den Verleger gezwungen, den Preis des Buches auf eine solche Höhe zu stellen, daß es sehr schwer gewesen wäre, ein derartiges Buch in den Schulen einzuführen; das Verlagsrecht hätte also in diesem Falle wenig Wert gehabt. Bei dem Umstande, daß das Geschäftskapital ungefähr 12 Prozent im Jahre wert war, wäre es Torheit gewesen, Auflagen zu drucken, welche für mehrere Jahre reichten. Der rationelle Verleger richtete es auch so ein, daß seine Bücher so viel als möglich gleiches Format hatten, damit er dementsprechend auch ein und dieselbe Sorte Papier dafür verwenden konnte, und zwar eine Sorte, welche allgemein gangbar und in den Papierhandlungen der Stadt jederzeit zu haben war, wenn der Verleger nicht vorzog, für eigene Rechnung stets einen Vorrat von diesem Papier in der Druckerei lagern zu lassen. Das fand nicht bloß Anwendung auf Schulbücher, sondern überhaupt auf die ganze amerikanische Bücherproduktion.

Der Erfolg der verlegerischen Arbeit Steigers erlitt im Laufe der Zeit Einbußen. Er sagt selber: „In Amerika ist das Verlegen noch viel riskanter, weil hierzulande die Bücher nicht an Buchhändler ausgeschickt und von diesen den Interessenten unter ihren Kunden zur Ansicht vorgelegt werden, wie es in Deutschland der Fall ist. Dergleichen existiert hier nicht. Es muß vielmehr der Verleger selbst dafür sorgen, daß Nachfrage entsteht. Das muß er — bei Belletristik und Tagesliteratur — durch Inserate in Zeitschriften, Journalen und Zeitungen tun, so daß nicht selten 10000 Dollars oder noch mehr für ein einziges Buch ausgegeben werden. Andere bzw. wissenschaftliche Bücher müssen auch annonciert werden, wenn auch nicht in so kostspieliger Weise. Von allen Büchern sind überdies in sehr liberaler Weise Rezensionsexemplare auszuschicken, in der Hoffnung, daß ein Teil der Empfänger eine Besprechung bringt. Das tun indes nur verhältnismäßig wenige, die Mehrzahl führt kaum den bloßen Titel an, oder tut nicht einmal so viel und behält das Buch als ‚gute Prise'. Um Schulbücher einzuführen, muß der Verleger die Gunst der betreffenden Lehrer und Schulbehörden, welche letztere für die meisten Orte, groß und klein, souverän sind, erlangen. Als ich meine Tätigkeit begann, d. h. vor 38 Jahren, gab es wenig deutsche Schulbücher im Lande, und ich hatte verhältnismäßig wenig Arbeit mit meinen schon existierenden sowohl, wie auch denen, die ich neu herstellte. Von Jahr zu Jahr änderte sich das aber zu meinem Nachteile. Eine jede Sekte richtete eine eigene Verlagsanstalt ein und druckte Lese- und andere Schulbücher, Gesangbücher, sowie auch andere Artikel, deren Absatz in den zu der betr. Synode gehörigen Gemeinden sicher war. So kommt es, daß z. B. der Reinprofit der Missourisynode der lutherischen Kirche jährlich ungefähr 40000 Dollars beträgt. Auf diese Weise wurden meine deutschen Lesebücher verdrängt, abgesehen davon, daß dieselben mit jedem Jahre älter und unzeitgemäßer wurden. Was die für

amerikanische Schulen bestimmten Bücher anlangte, die Serien von Büchern zum Erlernen des Deutschen, Französischen und Lateinischen, so fanden dieselben in der ersten Zeit weite Einführungen, sowohl in den öffentlichen Schulen der großen Städte als auch in Privatschulen. Das legte mir nahe, daß ich viel größere Resultate erreichen könnte, wenn ich deren weitere Einführung durch Reisende betrieb. Darum habe ich mehrere Jahre vier Reisende draußen gehabt. Nachdem mich diese Versuche ungefähr 40000 Dollars gekostet, gab ich dieselben aber auf; ich sah, daß ich gegen die Anstrengungen amerikanischer Schulverleger nicht vorankommen konnte, sondern vielmehr den Kürzeren ziehen mußte. Diese Amerikaner, von denen die zehn bedeutendsten je 20 bis 200 Reisende unterwegs hatten, welche sich gegenseitig das Leben sauer machten, sahen ein, daß das nicht so fortgehen konnte und trafen daher ein Übereinkommen zur Beseitigung der Übelstände. Die ‚Großen' haben das ja auch mehrere Jahre gehalten und sich gegenseitig nicht bekriegt, dagegen aber die Kleinen zu erdrücken versucht, darunter auch z. B. mich — nahezu. Später entbrannte der Konkurrenzkampf unter den Großen wieder hitziger als je zuvor; zusammen hatten sie mehr als 1500 Reisende draußen, die nicht bloß für ihre legitimen Ausgaben, sondern auch für anderes so viel Geld brauchten, daß die Verleger das auf die Dauer nicht aushalten konnten, um so weniger, als man sich gegenseitig unterbot. Darum konsolidierten sich im Jahre 1890 sieben der größten Verleger unter dem Namen American Book Co. Jede der absorbierten Firmen hatte zwei oder drei Vertreter im Direktorium dieser Konsolidation. Mehr als 1000 Reisende wurden dadurch entbehrlich, und an Betriebskosten wurden der neuen Firma ungefähr 2000000 Dollars jährlich gespart, abgesehen davon, daß dagegen das Unterbieten im Preise auch aufhörte. Wenn nun auch die sieben Firmen untereinander Frieden gemacht, so blieben doch drei oder vier große und eine Menge kleinere übrig, die unabhängig, vorkommendenfalls jede auf eigene Faust, den Schulbuchriesen bekämpfen bzw. ihm aufpassen, wenn dessen Vertreter ‚krumme' Praktiken treiben. Unter solchen Umständen ist für mich zwar nicht viel, aber doch wenigstens etwas übriggeblieben von dem Schulbücherverlage, der sich so vielversprechend anließ, daß ich mir mein Leben lang hätte Vorwürfe machen müssen, wenn ich ihn nicht ausgebaut. Und daß noch etwas übriggeblieben, bzw. daß ich z. B. an katholische Lehranstalten einen nicht unbeträchtlichen Absatz habe, kommt daher, daß ich bei der Herstellung der betreffenden Bücher meinen Einfluß, meinen Sinn für Akkuratesse und tadellosen Inhalt geltend gemacht habe."

Der Umschwung Mitte der siebziger Jahre, den Steiger hier andeutet und den er an seinen eigenen Geschäft deutlich genug zu spüren bekam, hatte mancherlei Ursachen. Nicht ganz ohne Einfluß war schon die Regelung der Nachdrucksverhältnisse in Deutschland. Vor allem wirkte sich die große wirtschaftliche Krise auch auf den Buchhandel aus. Am treffendsten aber hat Steiger selber wohl das

Gesamtbild gezeichnet. „Die Einwanderung der gebildeten Klassen aus Deutschland", schreibt er, „hat nahezu aufgehört. Es sind in den letzten zwanzig Jahren zum größten Teile nur Arbeiter herübergekommen, die wenig deutsche Bücher kaufen. Von den vorher Angekommenen, die zum großen Teile der gebildeten Klasse oder mindestens dem Mittelstande angehörten, sind nach und nach die meisten gestorben, ihre Kinder aber lesen und sprechen fast ausschließlich englisch, was für sie bequem und überdies auch zu ihrem materiellen Vorteile ist. So ist denn der Absatz importierter deutscher Unterhaltungsliteratur, Bücher wie auch Zeitschriften, durchschnittlich auf ein Drittel des früheren Gesamtbetrages gesunken, während dagegen die Herstellung aller Arten Bücher und Zeitschriften in englischer Sprache sich immens entwickelt hat und teilweise sowohl im bezug auf niedrigen Preis als auch schöne Ausstattung Überraschendes bietet. In gleicher Weise leiden auch die deutsch-amerikanischen Zeitungen; allein innerhalb der letzten zwei Jahre haben deren ungefähr hundert ihr Erscheinen eingestellt, und für Hunderte anderer Blättter ist das Eingehen auch nur eine Frage der Zeit. Die Zahl der deutschen Buchhandlungen im Lande wird immer geringer, es lohnt sich nicht für dieselben, ein anständiges Lager deutscher Bücher zu führen, für welche sie nur wenig oder fast gar keinen Absatz haben. Die Käufer der besseren Bücher ziehen vor, sich ohne weiteres an eine Buchhandlung in Neuyork zu wenden mit der Gewißheit, das Gewünschte sogleich zu erhalten, sofern es überhaupt irgendwo in dieser Stadt zu haben ist. An anderen Artikeln, d. h. Zeitschriften usw., ist der Profit aber auch so gering geworden, daß der kleine Buchhändler, welcher früher sein Auskommen fand, jetzt nicht mehr ‚sein Leben machen' kann, und dasselbe gilt eigentlich auch von der Stadt Neuyork. Diejenigen Firmen, welche nur deutsche Bücher führen, können mit deren Vertrieb die Geschäftskosten kaum decken, um so weniger, als die Konkurrenz die Preise so gedrückt hat, daß nicht genug Nutzen übrigbleibt. Auch an amerikanischen, englischen und französischen Büchern und Zeitschriften ist nur wenig zu verdienen. Man muß also nebenbei noch Schulbücherverlag haben, Kindergartenmaterial und dergleichen fabrizieren, um vorankommen zu können. Mangel an Nachfrage macht, daß Bücher auf dem Lager einer kleineren Firma alt, unscheinbar, unverkäuflich werden; Mangel an Nachfrage benimmt dem betreffenden Importer den Mut, Neuigkeiten zu bestellen, und sein Lager wird infolgedessen immer kleiner und unvollständiger. So wird die Zahl der größeren deutschen Buchhandlungen immer geringer, wenn auch darunter das Publikum nicht leidet, welches in den weiter bestehenden Emporien nicht weniger, sondern sogar größere Vollständigkeit findet als früher. Daß daneben ein neuer Anfänger aufkommen könne, ist einfach undenkbar, besonders angesichts der Ungeneigtheit des amerikanischen Publikums, seine Bezugsquelle zu wechseln, mit welcher es zufrieden ist."

Steiger selbst hat sich behauptet. Zwar hatte auch er namentlich im Zeit-

schriftenvertrieb schwer gegen manche Konkurrenz zu kämpfen, die ihn in echt amerikanischer Weise bedrohte. Seine soliden Grundsätze aber und seine Vorsicht und Zähigkeit ließen ihn das Feld behaupten. Wem er seine Erfolge glaubte zu danken zu haben, darüber hat er sich selber dahin geäußert: „Das erste ist, daß ich während meines elfjährigen Aufenthaltes im Westermannschen Hause die bestmögliche buchhändlerische Schule gehabt habe. Die Liebe für meinen Beruf ist darum stetig gewachsen. Nebenbei habe ich aber auch von anderen Geschäftsleuten gelernt und meine Beobachtungen eines rationellen Geschäftsbetriebes für mich benutzt. Ein zweiter Umstand ist, daß sowohl nachdruckende Verleger, als auch importierende Buchhändler während einer Reihe von Jahren vorher ein Bedürfnis für deutsche Literatur hervorgerufen hatten — ich habe hin und wieder aus diesem Grunde leichtere Arbeit gehabt. Als dritter Umstand ist zu nennen, daß ich meine Tätigkeit begann gerade in der Zeit, als sich die Segnungen des Friedens im ganzen Lande fühlbar machten. Und endlich haben die Herren von der Presse und andere Freunde, die auf mein Interesse bedacht waren, mir wesentliche Dienste geleistet, wofür ich Ihnen meinen Dank ausdrücke."

Nicht zuletzt war es aber doch deutsche Gründlichkeit, die ihn den Wettbewerb auch mit dem smartesten Yankee bestehen ließ. Er erzählt über seine Arbeitsweise: „Hei, was war das für ein Leben, wenn die Leipziger Sendung von Zeitschriften erst am Nachmittage vom Dampfer abgeliefert wurde! In dem niedrigen Basement arbeiteten mein Bruder und sechs oder acht Mann ungeachtet der Hitze der Gasflammen nicht bloß bis um neun oder zehn Uhr, sondern nachts hindurch bis um fünf oder sechs Uhr. Und wenn ich am nächsten Morgen kurz nach sieben Uhr ankam, da waren die meisten der per Post zu versendenden Pakete schon aus dem Hause und nur die per Expreß zu befördernden, sowie die anderen Sendungen beizuschließenden lagen noch da. Die Gehilfen und Porter, welche während der Nacht gearbeitet, schliefen vormittags und waren während des Nachmittags nur teilweise arbeitsfähig. Aber ihr Interesse für das Geschäft sowie Extrabezahlung veranlaßten, daß keiner Unwohlsein oder sonst etwas vorschützte, wenn zwei Wochen später die nächste Sendung ‚Gartenlaube, Illustrierte Welt, Über Land und Meer, Buch der Welt, Romanzeitung' usw., von denen allen ich Tausende absetzte, ankam. Solch schnelle Expedition mehrte natürlich die Kundschaft, und der kleine Raum, zu welchem, sobald als erhältlich die oberen Etagen, sowie das Nebenhaus, 19 North William St., gemietet wurden, war viel zu eng und unbequem. Aber das Geschäft machte mir Freude, und ich lebte fast nur dafür, hatte außer für die Familie, für nicht viel anderes Interesse. Wenn um sechs Uhr das Lokal geschlossen wurde und die Leute sämtlich heimgingen, hatte ich allein noch mit der Post zu tun, d. h. alle Briefe, Rechnungen, Bestellungen, Quittungen, Notizen usw. kamen zur Unterschrift und Durchsicht auf mein Pult. Und so ist's noch heutigestags. Nichts geht mit der Briefpost fort, ohne daß es

mir vorgelegt worden ist, damit ich eventuell zurückhalten kann, was nicht ganz richtig oder nicht nach meinem Wunsche geschrieben ist — eine sehr wichtige Vorsicht —, so behalte ich Kontrolle über das Ganze. Ebenso habe ich seit Januar 1866 niemals einem anderen erlaubt, die an mich bzw. das Geschäft adressierten Briefe zu öffnen, außer wenn ich ein paar Stunden abwesend sein mußte. Was das zu bedeuten hat bzw. wie wichtig das ist, weiß ich aus anderer Leute Erfahrung. Und wenn ich endlich um 1/27 Uhr oder später nach Hause fahren konnte, nahm ich fast jeden Abend ein mehr oder weniger großes Paket Papiere mit, um nach dem Abendessen daran zu arbeiten, bis mir die Augen zufielen bzw. nicht selten bis nach Mitternacht. Das waren verschiedene Arbeiten, für welche ich tagsüber im Geschäft keine ruhige Zeit finden konnte. Korrespondenz, Durchsicht von buchhändlerischen Zirkularen und Zeitschriften, Korrekturlesen, Abfassung von Zirkularen, Entwerfen von Listen und Katalogen usw. Das alles machte mir Vergnügen, weil ich den Erfolg sah, und daneben hatte ich wenig Wünsche und Bedürfnisse anderer Art. Sonntags war ich gern im Freien, am liebsten mit der Familie oder Freunden, notfalls aber auch allein."

Fast mutet die Einstellung Steigers manchmal zu eng an. Fast will manches als Kleinlichkeit erscheinen. Vielleicht zwang ihn jedoch die amerikanische Umgebung zu den Methoden, die ihm schließlich in Fleisch und Blut übergingen. Auch hinsichtlich geschickter Propagandamaßnahmen wußte er sich den amerikanischen Anschauungen sehr wohl anzupassen. „Es war", erzählte er einmal, „ein guter Gedanke, der mir vor vier oder fünf Wochen kam, eines Sonnabends zwischen 11 und 12 Uhr vormittags die Kinder von Freunden samt Begleitung zu mir in den Laden kommen zu lassen. Hier war eine Ausstellung von Bilderbüchern gemacht worden; den Kleinen sagte ich, daß sie alle durchsehen dürften und daß eine jede resp. ein jeder das schönste für sich behalten könne. Die freundlichen Gesichter der glücklichen Kinder werde ich nie vergessen. Dieses Vergnügen, für mich das einzige in der ganzen Woche, war mir sehr viel wert; ich hatte es in dem Maße nicht erwartet. Daß ich, um mit meinen Arbeiten fertig zu werden, an diesem Sonnabend bis nach Mitternacht an meinem Pulte blieb, war nichts Ungewöhnliches. Aber noch nie zuvor war ich zu später Stunde so munter nach Hause gegangen wie in der Nacht. Wie froh war ich darüber, daß ich Gelegenheit gehabt, zum ersten Male in meinem Leben ‚bei mir' andere vergnügt zu machen. Der Gedanke, daß ich, nachdem ich gespart und gearbeitet, imstande gewesen war, etwas zu verschenken, entschädigte mich wieder für Genüsse und Vergnügen, welche ich mir selbst versagt hatte, und befestigte den Vorsatz, auch in Zukunft nach Kräften tätig zu sein, damit ich noch mehr Geld für den einen Nebenzweck, andere zu erfreuen, bestimmen könne. Von der Zeit an hat mein Eigentum noch einen anderen Wert in meinen Augen, einen Wert, der nicht nach Dollars und Cents zu berechnen ist. So habe ich mir das Fest wiederholt bereitet,

und werde auch bis zum Schlusse des Jahres damit fortfahren. Denn die Sache nimmt, ganz wider mein Erwarten, einen anderen, einen geschäftlichen Charakter an. Die Kleinen plaudern aus, wie sie beim ‚Onkel Steiger' das schönste Bilderbuch erhalten haben und dann noch mit Kuchen und Wein traktiert worden sind — und die Väter und Mütter und Schwestern, welche mitkommen, sprechen auch davon, aber ohne mich einen Verschwender zu nennen, oder mir eigennützige Absichten zuzuschreiben. So kommt es, daß ich gebeten werde, auch da und dorthin Einladungen zu schicken, in Familien, an die ich sonst sicher nicht zu denken gewagt hätte. Wohl, ich tue es, und der bescheidene Buchladen in 17 North William Str. wird aufgesucht von Leuten, denen es sonst nie eingefallen wäre, dahin zu gehen, bei der Gelegenheit Steigers Bücherlager anzusehen, und in Zukunft bei ihm zu kaufen, was sie brauchen. Teure Inserate hätten sicher nicht bewirkt, was ich schon wieder einmal erreicht habe, indem ich mir ein einfaches Vergnügen zu machen gedachte. Es kommen zu der bekannten Stunde aber auch Freunde ohne Kinder, die ebenfalls an dem kleinen Feste Gefallen finden, dabei Bekannte treffend oder mit Fremden bekannt werdend, und bei einem Glase Wein gern ein paar Minuten dableiben."

Auffällig ist es, daß Steiger besonders hervorgehoben hat, wie wenig er sich informierender Lektüre gewidmet habe. Im Gegensatz zu wohl den meisten deutschen Sortimentern stand er auf dem Standpunkt: „Die vom Publikum manchmal ausgesprochene Erwartung, daß der Buchhändler die neuen Bücher lese, um darüber sprechen bzw. sie empfehlen zu können, habe ich immer als unberechtigt zurückgewiesen. Dazu ist in meinem Geschäfte keine Zeit, höchstens zum oberflächlichen Durchblättern von neuen Büchern. Weiteres muß der aufmerksame Verkäufer von dem Publikum usw. erhören. Übrigens habe ich zu jeder Zeit verhältnismäßig wenig Bücherkäufer gehabt, die in das Lokal kamen, ohne zu wissen, was sie eigentlich brauchten oder wünschten."

Auf seinen Beruf aber, in dem er völlig aufging, war Steiger stolz. „Stolz bin ich", schrieb er, „darauf, einer der 2900 Buchhändler zu sein, welche — mit Ausschluß einer viel größeren Zahl anderer — den ‚Börsenverein der deutschen Buchhändler' bilden, eine starke Organisation, um welche der Buchhandel aller anderen Länder den deutschen mit Recht beneidet — eine Republik eigener Art. Wenn ich im ‚Börsenblatt' oder sonstwo lese, wie der oder jener aufgetreten oder was ein anderer mit hellem Blick unternommen oder ein dritter mit ernstem bedächtigen Arbeiten hervorbrachte, so feuert mich das um des Idealen willen an."

Dieser Zufriedenheit gab er auch sonst Ausdruck. „Von dem Tage meines Eintritts in den Buchhandel an," heißt es in seinen Erinnerungen, „habe ich nie dem Gedanken Raum gegeben, daß ein anderer Stand besser wäre. Fast alle meine Freunde waren pekuniär und auch sonst besser situiert als ich. Aber ich habe nie einen beneidet, wie wunderbar schnell auch einzelne derselben in den

letzten Jahren hier zu großem Vermögen gekommen sind." Diese Stimmung hat sich Steiger bewahrt, bis 1919 sein irdisches Leben endete.

An Erfolgen hat es ihm nicht gefehlt. Auch äußere Anerkennung ward ihm zuteil. Sein Vaterland verlieh ihm den preußischen Kronenorden. Aus Wien erhielt er den Franz-Josephs-Orden für die Schenkung einer Sammlung amerikanischer Zeitschriften und Zeitungen in 119 Bänden, die er zur Weltausstellung nach der Kaiserstadt an der Donau geschickt hatte und danach dem Habsburgerstaat überließ. Er wirkte für die Verbreitung deutscher Literatur vornehmlich durch seine „Literarischen Monatsberichte", in denen er auch selbst als Schriftsteller hervortrat. Ebenso hat er wiederholt mit kleinen Flugschriften in den Kampf der Meinungen gerade in der Nachdrucksfrage eingegriffen. Nicht in allen Punkten wird man ihm dabei zustimmen können. Die amerikanischen Verhältnisse mögen mancherlei erklären. Sie sind aber eben anders als die europäischen. Steiger dachte nur als Amerikaner. Europäischem Rechtsempfinden bleibt dagegen die Auffassung vom Urheberrechtsschutz, die noch heute in Amerika gilt, unverständlich.

Die buchhändlerischen Verhältnisse sind heute in Amerika im übrigen nicht mehr dieselben wie die, in denen Steiger groß wurde. Für das deutsche Buch insbesondere kommen nur mehr wenige Firmen in Frage. Der Weltkrieg hat darin noch weiteren Rückschritt gebracht. Im nationalen amerikanischen Buchhandel regt es sich neuerdings jedoch lebhafter. Die Entwicklung scheint sich dabei in mancher Hinsicht die deutschen Zustände und Einrichtungen zum Vorbild nehmen zu wollen. Hoffentlich hat davon auch das deutsche Buch selbst Vorteil. Für sein bisheriges Schicksal auf amerikanischem Boden aber, für seine allgemeinen Lebensbedingungen dort sind die Erfahrungen und der Werdegang Steigers wohl immer noch von bleibendem Wert.



Karl W. Hiersemann

Es gehört zum Schicksal des Buches, daß es ein Doppelleben führen kann. Das eine beginnt, wenn das junge Werk, bis dahin oft schon von unendlicher Liebe umtreut und umbangt, endlich hinaustritt in die Welt. In raschem Sturmlauf erobern sich dann die einen Leser ohne Zahl. Mühsam erringen sich andere in Jahren und Jahrzehnten erst die Anerkennung und Verbreitung, die sie erträumten und die sie verdienen. Immer aber erfüllt sich für sie einmal die Zeit, mag ihr Dasein nach Tagen oder vielleicht fast nach Menschenaltern zählen, und dann versinken sie wieder in ein Dunkel, aus dem es für viele kein Wiedererwachen gibt. Andere aber erleben eines Tages doch noch eine Wiederauferstehung, und dann beginnt für sie ein zweites Dasein, das unter wesentlich anderen Gesetzen und Bedingungen steht. Nicht mehr handelt es sich hier nun um mehr oder weniger raschen Ablauf. Dieses andere Sein ist stetiger und erstreckt sich über nahezu ungemessene Zeiträume. Das Buch, das wert war — nicht daß es zugrunde gehe, sondern — daß es auferstehe zu einem zweiten Leben, verfällt nur selten noch neuem Vergessenwerden. Wo es geschieht, ist sein Schicksal endgültig besiegelt.

Vielgestaltig ist das Interesse, das Büchern zur Wiedererweckung und zu zweitem Leben verhilft. Die Wissenschaft ist es, die in der Hauptsache das Buch als historisches Dokument verewigt. Aber auch Ästhetik, Freude am Seltenen und Seltsamen, reine Sammellust, wenn nicht gar Willkür und Zufall wirken in gleicher Richtung. Ist das erste Leben weit stärker von Tendenzen und praktischen Absichten, von Mode und Mache, oft rein materialistisch von Angebot und Nachfrage beherrscht, so sprechen im zweiten unfaßbare und unvoraussehbare Imponderabilien vielleicht weit stärker mit. Es gibt alte Bücher, die nur Trödelkram sind, bestenfalls Makulatur. Es gibt aber auch alte Bücher, wirklich zum zweiten Leben wiedererweckte, die Schätze sind, Schätze, die nicht immer jedermann leicht greifbar auf der Straße liegen, sondern tief verborgen des rechten Schatzgräbers harren, der sie erlöse.

Wird das Buch im ersten Leben vom Verleger und Sortimenter gehegt und gepflegt und von ihnen, unterstützt vom Zwischenbuchhandel, seiner Bestimmung zugeführt, so ist jener Schatzgräber und der Hüter des alten Buches erneuten Daseins der Antiquar. In ihm verkörpert sich manches Ideal des Buchhandels überhaupt vielleicht am allerklarsten und stärksten. Den unterschiedlichen Lebensbedingungen ihrer Ware entsprechend nimmt aber der Antiquar doch eine deutlich abgegrenzte Sonderstellung ein. Befreit vom Gesetz des Ladenpreises, frei also in der Preisgestaltung, abhängig nur von den Möglichkeiten des rein kaufmännisch zu handhabenden Einkaufs und Verkaufs, zugleich mehr den Zufälligkeiten des Tages entrückt, doch aber den Gelehrten und Buchkundigen näher gestellt als alle anderen Buchhändler, ist der Antiquar mehr und doch auch wieder weniger Kaufmann als der Verleger oder Sortimenter. Stärker auch als bei diesen zeigen sich beim Antiquariat internationale Übereinstimmungen und Verknüpfungen. Es spielt in England und Frankreich eine große Rolle. Doch steht auch das Antiquariat in Deutschland trotzdem wohl auf besonders vorbildlicher Höhe.

Karl W. Hiersemann darf unstreitig als einer der hervorragendsten Vertreter des deutschen Antiquariats gelten. Am 3. September 1854 erblickte er in Bortewitz bei Dahlen in Sachsen als Sohn eines Gutsbesitzers das Licht der Welt. Die Vorfahren saßen seit Jahrhunderten als Landwirte in der Gegend. Der Älteste des Namens ist der im Jahre 1637 im Döbelner Kirchbuch genannte Hieronymus Hiersemann in Pomlitz und Neudorf. Mit dem Vater Karl W. Hiersemanns endete aber die agrarische Tradition des Geschlechts. Karls Bruder Hermann wurde Brauer, und Karl selbst setzte es, anfänglich sehr zum Leidwesen des Vaters, durch, daß er Buchhändler wurde. Nachdem er die Dorfschule in Luppa besucht hatte, zugleich bei dem Pfarrer des Ortes französischen und englischen Sprachunterricht genießend, ging er dreizehnjährig nach Leipzig auf die Buchhändlerlehranstalt, die ihn mit Stolz zu ihren Schülern zählt. Gleichzeitig trat Karl Hiersemann in die praktische Lehre ein. Einem reinen Spiel des Zufalls dankte er es dabei, daß ihn sein Weg in das Antiquariat führte. Der Leiter der Lehranstalt hatte es übernommen, für Karl Hiersemann wie für dessen Mitschüler Nauhardt Lehrstellen zu besorgen. Er verwechselte dann aber im letzten Augenblick versehentlich die Empfehlungsbriefe, die er ihnen mitgab. So kam Karl Hiersemann statt in das Kommissionsgeschäft von Carl Friedrich Fleischer, wie ihm zunächst zugedacht gewesen war, in das Antiquariat von List & Francke.

Die Firma List & Francke, die sich in kurzer Zeit zu beträchtlicher Bedeutung emporgearbeitet hatte, genoß den besten Ruf. Felix List entstammte einer Berliner Buchhändlerfamilie. Nach der Lehrzeit im väterlichen Geschäft hatte er in Berlin, Zürich und Paris als Gehilfe gearbeitet. Paris galt in den 50er Jahren als eine Art Hochschule des Buchhandels schlechthin. Mancher

junge deutsche Buchhändler hat sich damals dort die Anregungen geholt, die, in der Heimat später richtig verwertet und ausgebaut, die Grundlage für eine glänzende Laufbahn und für entsprechende Erfolge wurden. Anders als alle deutschen Residenzen damals war ja das Paris des zweiten Kaiserreichs schon eine wirkliche Weltstadt mit regem geistigen Leben und weitreichenden internationalen Verbindungen. Bewußt war Napoleon III. bestrebt, sie zum Mittelpunkt Europas, wenn nicht der Welt zu machen. Der Aufenthalt dort war für den jungen List nicht nur hinsichtlich seiner sprachlichen Ausbildung und der Erweiterung seines buchhändlerischen Wissens von Wert, er brachte ihm auch mancherlei Beziehungen und Bekanntschaften, die ihm für alle Zeit von Vorteil blieben. Nach Deutschland zurückgekehrt, trat er zunächst noch einmal als Gehilfe in das Antiquariat von T. O. Weigel ein, wo auch schon sein Freund und späterer Teilhaber Hermann Francke tätig war. 1862 begründeten beide dann die eigene Firma. Sie pflegten neben dem Antiquariatsbuchhandel im engeren Sinne namentlich das Musikantiquariat und den Autographenhandel, hatten aber auch als Grundlage für ihr Geschäft sofort den naturwissenschaftlichen Verlag von Levy & Elkan, Bäumer & Co. (früher Annz & Co.) in Düsseldorf mit einer Reihe von wertvollen Spezialwerken erworben. Ihre Hauptstärke suchten und fanden sie rasch im Ankauf und in der Versteigerung hochwertigster, vollständiger Bibliotheken namentlich ausländischer Sammler. Der erste Katalog schon, den sie herausbrachten, betraf die auserlesene Musikbibliothek des römischen Prälaten Landsberger. Im Januar 1869 versteigerten sie u. a. dann die Sammlung Dr. José Maria Andrade, die der unglückliche Kaiser Maximilian von Mexiko von jenem Bibliophilen als Grundstock einer mexikanischen Landesbibliothek gekauft, dann aber noch rechtzeitig vor seiner Erschießung nach Europa geschickt hatte. Das Jahr 1873 brachte den Ankauf der nicht minder wertvollen und berühmten Bibliothek des Moskauer Sammlers Sergii Sobolewsky, die vor allem kostbarste Seltenheiten der Reiseliteratur aufwies. Auch Büchersammlungen aus Ungarn gingen durch die Hände von List & Francke, von zahlreichen Deutschen gar nicht zu reden. Die Kataloge der Firma erregten immer wieder Aufsehen.

Einen großen Teil dieser Erfolge erlebte Karl W. Hiersemann, der auch nach beendeter Lehrzeit noch als Gehilfe in der Firma verblieb, mit, wurde er doch bald namentlich zu den Katalogisierungsarbeiten herzugezogen. Es blieben dies bestimmende Eindrücke für sein ganzes späteres Leben und Wirken. Seinem Lehrchef Felix List, der das eigentliche Antiquariat leitete, hat er denn auch noch nach dessen Tode 1892 als Zeichen seiner tiefen Verehrung und seiner unveränderten Wertschätzung im Börsenblatt für den deutschen Buchhandel einen warmen, ehrenden Nachruf gewidmet. Er bewunderte an ihm vor allem sein erstaunlich umfassendes und stets bereites Gedächtnis. Nach Jahren noch ver-

mochte List mit unfehlbarer Sicherheit anzugeben, ob er ein auftauchendes Werk schon einmal in Händen gehabt und wann und zu welchem Preise er es verkauft habe. Ihm nacheifernd hat auch Karl Hiersemann auf die Ausbildung seines Gedächtnisses ganz besonderen Wert gelegt und sich ein tiefgründiges, ausgebreitetes antiquarisches Wissen erworben. Nicht weniger hat er dem zweiten Inhaber der Firma, Hermann Francke, zu danken, der eine fast väterliche Art hatte, sich des Lehrlings anzunehmen. Auch ihm bewahrt Karl Hiersemann ein liebevolles Gedenken. Die Lehrzeit bei List & Francke war für ihn im übrigen im wahrsten Sinne ein Dienen von der Pike auf. Auch insofern gewann er dort die feste Grundlage, die ihm später den raschen erfolgreichen Aufstieg gestattete.

Schon damals erwachte in Karl Hiersemann der Wunsch, sich später einmal selber als Antiquar zu betätigen, und schon der Lehrling fing eine eigene kleine bibliophile Sammlung, freilich noch sehr bescheidenen Umfangs, an. Vorerst aber gedachte er sich noch etwas weiter in der Welt umzuschauen. Nach einer an manchen Freuden reichen anderthalbjährigen Gehilfenzeit bei Bensheimer in Mannheim ging er trotz des Widerspruchs seines Vaters, der, schon mit der Wahl des Buchhändlerberufs nicht einverstanden, den Sohn auf keinen Fall außer Landes lassen wollte, nach London. Die vierundeinhalbjährige Tätigkeit in der Hauptstadt des britischen Weltreiches, erst bei David Nutt, dann bei Trübner & Co., brachte Karl Hiersemann eine gewaltige Erweiterung seines Gesichtskreises. Es war das gewissermaßen eine zweite Lehrzeit. Die weltumspannenden Beziehungen Englands brachten ihn auch mit den entfernteren Gegenständen seiner Berufsarbeit in Berührung. Hier vermochte er vor allem die Schätze des näheren und ferneren Orients zu studieren. Zugleich bot der Reichtum und die Vielseitigkeit des englischen Sammlertums den tragfähigsten Boden für umfassende Betätigung auf den allerverschiedensten Gebieten. Der internationale Charakter des großzügigen Antiquars konnte sich hier am besten entfalten. So sehr zog alles das den 26jährigen an, daß er London fast für immer zur Wohn- und Arbeitsstätte erwählt hätte. Schließlich kehrte er aber doch gereift und selbständiger geworden in die Heimat zurück. Er trat zunächst in K. F. Koehlers Antiquarium in Leipzig ein. Am 3. September 1884 aber eröffnete Karl Hiersemann, nachdem er in London entsprechende Einkäufe gemacht und sich mancherlei Verbindungen gesichert hatte, in der Turnerstraße 1 in Leipzig sein eigenes Geschäft.

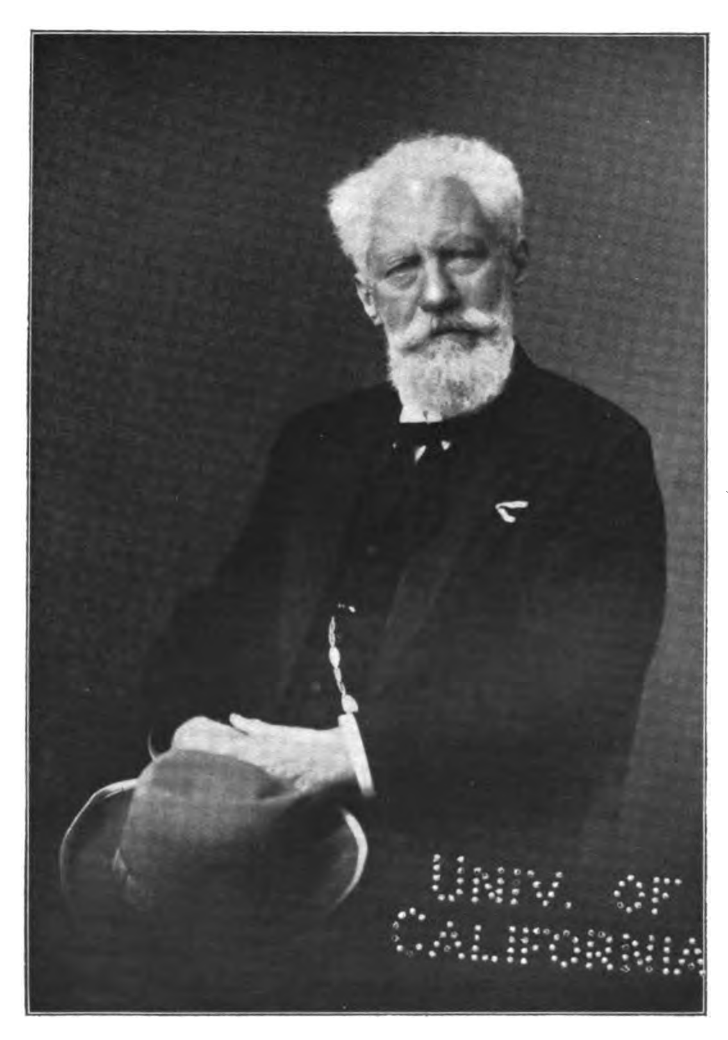
Bescheiden waren die Anfänge. Sehr bald aber hat Karl Hiersemann in rastloser, vor keinem Hindernis zurückschreckender Arbeit, gestützt auf ein reiches Wissen und geleitet von jenem feinen Gefühl für die Gunst des Augenblicks, das jedem echten Antiquar angeboren sein muß, seine Firma zu immer größerer Bedeutung emporführen können. Die zahlreichen, rascher und rascher einander

folgenden Kataloge lassen in ihrer Vielseitigkeit und immer umfassenderen Reichhaltigkeit die Entwicklung deutlich erkennen. Auch Karl Hiersemann hat seiner antiquarischen Betätigung bewußt internationale Reichweite gegeben. Er erwarb Bibliotheken nicht nur aus allen Teilen des deutschen Sprachgebiets, sondern auch aus Frankreich und England, aus Rußland und Spanien, aus Nord- und Südamerika und vielen anderen Ländern. Sein Handschriften- und Kunsthandel umfaßt die Seltenheiten Europas nicht minder als die erlesensten Kostbarkeiten Indiens und anderer orientalischer Gebiete. Weite Reisen führten ihn auch in persönliche Berührung nicht nur mit den Hauptmärkten, sondern ebenso mit den meisten Vertretern seines Berufs. Neben dem Antiquariat entwickelte Karl Hiersemann seit 1886 aber auch einen eigenen Verlag. Es ergab sich hier von selbst, daß die verlegerische Tätigkeit sich mit der antiquarischen aufs engste berührte und sie ergänzte. Teils handelt es sich dabei um Reproduktionen von alten Originalen, teils um Neuveröffentlichungen von Werken, die das weite Gebiet der Sammeltätigkeit und insbesondere der Bibliophilie und Buchkunde beleuchten oder fördern. Vielfach verlangten gerade diese verlegerischen Unternehmungen einen ganz beträchtlichen Wagemut und den Einsatz sehr großer Mittel. Im übrigen aber zeigt sich auch hier vor allem, wie der Antiquar eben mehr als bloßer Ein- und Verkäufer alter Bücher sein muß und ist, wenn er es mit seinem Beruf ernst nimmt.

Dem raschen Aufstieg der Firma entsprechend mußte Karl Hiersemann schon früh auch an die Erweiterung seiner Geschäftsräume denken. 1887 siedelte er zunächst nach der Königsstraße über. Es war das auch das Jahr seiner Verehelichung. 1909 aber konnte er Königstraße 29 ein eigenes Heim beziehen, das er sich selber in zweckmäßigster Anpassung an die besonderen Bedürfnisse seines Geschäftes erbaut hatte und die Firma aufs würdigste repräsentiert. Als er 1924 zugleich mit seinem 70. Geburtstag das 40jährige Bestehen seiner Firma festlich begehen konnte, durfte er mit Stolz und Befriedigung auf das Erreichte zurücksehen. Die Verleihung des Doktortitels honoris causa seitens der Technischen Hochschule Hannover hatte ihm kurz zuvor auch die Anerkennung der Wissenschaft gebracht, die sein Wirken so vielfach verdient. Es entsprach der Bedeutung seiner Stellung, daß er auch im buchhändlerischen Vereinsleben eine Rolle spielte.

Gleich Karl Hiersemann wirken im deutschen Buchhandel noch eine ganze Reihe bedeutender Antiquare. Sie spielen alle namentlich auch für die internationale Verbreitung deutscher Literaturschätze eine große Rolle. Gerade darin dürfte heute nicht zuletzt mit die besondere Bedeutung des Antiquariats liegen. Weit ist so die Entwicklung fortgeschritten. Die Anfänge führen auf jene zuerst in Holland einsetzenden, schon im 17. Jahrhundert nach Deutschland übergreifenden Versteigerungen von Gelehrtenbüchereien zurück. Sie waren einst im

Buchhandel sehr wenig beliebt. Man suchte sie mit allen Mitteln einzudämmen. Am liebsten hätte man den Antiquar auf den Verkauf alter gebundener Bücher beschränkt und ihn nur als Büchertrödler, wenn nicht gar als Straßen- und Jahrmarktshändler leben lassen. In Paris besteht in der Tat ein solches Antiquariat von einiger Bedeutung und manchem romantischen Reiz. Aber gerade in Deutschland hat sich doch die Bedeutung des Antiquariats vornehmlich für die Wissenschaft durchgesetzt und ihm eine weit gehobenere Stellung gesichert. Die Kataloge der wissenschaftlichen Antiquare sind für den Bibliotheks- und Wissenschaftsbetrieb unentbehrlich. Der gelehrte Antiquar ist oft genug selber Fachmann im besten Sinne des Wortes nicht nur als Buchhändler, sondern gerade auch auf den Gebieten, denen er seine besondere Liebe zuwendet. Die Geschichte des Antiquariats ist in weitem Umfang zugleich Geschichte der Forschung. Und diese eigenartige Verbindung von Wissenschafts- und Kaufmannsgeist im Antiquariat bietete gerade der Entwicklung der Unternehmerpersönlichkeit reichste Möglichkeiten.



Dr. Oskar von Hase

Oskar von Hase

1846 — 1921

Auch Musikalien zählen traditionell zu den Gegenständen des Buchhandels, und von je haben Buchhandel und Musikalienhandel in den engsten Beziehungen zueinander gestanden.

Die Erfindung Gutenbergs stellte sich zunächst in erster Linie in den Dienst der Kirche. Unter den frühesten Druckdenkmälern spielen die großen liturgischen Prachtwerke die vornehmste Rolle. Dabei tauchte aber natürlich sofort das Problem des Notendrucks auf. Augsburgs berühmtester Drucker Erhard Ratdolt war es, der schon Ende des 15. Jahrhunderts den Notendruck mit beweglichen Lettern erfand, allerdings noch im Doppeldruck Linien und Noten getrennt. Seine Chorbücher waren weit und breit gesucht. Wenige Jahre später gelang die Herstellung von Typen, die Noten und Linienstücke in sich vereinigten, und damit also der einfache Druck von Notentexten. Die Leistungen blieben aber doch noch lange unbefriedigend. Die Typen waren plump und für das Auge unerfreulich, der Satz und Druck umständlich und infolgedessen zu kostspielig, namentlich angesichts der für Musikalien immerhin verhältnismäßig beschränkten Absatzmöglichkeiten. Man behalf sich daher noch sehr lange in der Hauptsache mit handschriftlich angefertigten Vervielfältigungen. Wo aber bei Vervielfältigungen im Druck auf gefälliges Aussehen Wert gelegt wurde, blieb man lange beim Kupferstich.

Erst Johann Gottlob Immanuel Breitkopf in Leipzig (1719—1794) war es, der einen wesentlichen Fortschritt in der Entwicklung brachte. Er verbesserte und vereinfachte nicht nur den Notendruck durch Einführung von 340 für alle Zwecke ausreichenden Zeichen, er organisierte vielmehr vor allem auch den Handel mit den nunmehr wesentlich verbilligten Musikalien völlig neu und in vorbildlicher Weise, dabei immer noch geschriebene Noten mit einbegreifend. Sein Lager umfaßte neben deutscher bald auch englische, französische und italienische Musik.

Systematische und thematische Kataloge stellten seine großzügigen Vertriebsmaßnahmen auf geradezu wissenschaftliche Grundlage. Zugleich war Breitkopf auf anderen Gebieten des Buchhandels, so namentlich als Buchverleger tätig, und vor allem stand er, ohnehin einer alten Druckerfamilie entstammend, an der Spitze der damals namentlich von den Erzeugnissen des verfeinerten Buchgeschmacks in England, Frankreich und Italien angeregten Bestrebungen, auch in Deutschland die Buchdruckerkunst wieder auf einen höheren Stand zu heben. Neben der Wiederherstellung der alten Frakturschrift arbeitete er an der Verbesserung des Karten- und Bilderdruckes. Er versuchte Chinesisch mit beweglichen Typen zu drucken, interessierte sich aber auch für den Tapetendruck. Verbesserungen der Druckerpresse und des Letterngusses gehen auf ihn zurück, desgleichen Reformen der Organisation des Druckgewerbes. In allen diesen Fragen betätigte er sich auch schriftstellerisch, und sein Ehrgeiz war es nicht zuletzt, eine wissenschaftliche Geschichte der Buchdruckerkunst zu schreiben, war er doch selber wissenschaftlich gebildet und in seiner Jugend eher geneigt gewesen, die Gelehrtenlaufbahn einzuschlagen. Von dem Umfang seines wissenschaftlichen Interesses zeugt, daß er eine Bibliothek von 19511 Nummern sein eigen nannte. Im Leben Leipzigs spielte er eine nicht unbedeutende Rolle, war er doch Besitzer von sechs Häusern sowie des Rittergutes Abtnaundorf. In seiner Familie verkehrte seinerzeit auch der junge Goethe, der in einem Sohne Breitkopfs den ersten Vertoner seiner Gedichte fand. Bei Breitkopfs Tode war seine Druckerei eine der größten der Welt. Mit Recht konnte 1919, als sein Bildnis im Buchhändlerhaus in Leipzig aufgehängt wurde, der damalige erste Vorsteher des Börsenvereins der deutschen Buchhändler, Hofrat Dr. Meiner, feinsinnig und treffend von ihm rühmen:

Johann Gottlieb Immanuel Breitkopf war auf allen Gebieten des Buchgewerbes Reformator und Führer und ein Universalgenie, wie man es jetzt kaum noch findet. Sein Name ist mit der Geschichte des Notendrucks aufs engste verbunden, da er der erste war, der im Jahre 1754 Musiknoten in Teiltypen setzte und so dem Notensatz eine Einfachheit gab, die es ermöglichte, gedruckte Musikalien in großem Umfange mit Erfolg zu verlegen. Aber er stand auch an der Spitze des Aufschwungs der deutschen Typographie und stellte neben die von Philipp Erasmus Reich geleitete berühmte Buchhandlung die berühmteste Buchdruckerei Deutschlands. Bei seinem Tode wurde er der „Wiederhersteller des guten Geschmacks in typographischer Schönheit für Deutschland" genannt. Er gehörte aber auch in die allervorderste Reihe derer, die mit Anstrengung und Erfolg für die Vertretung und Reform der Interessen des Buchhandels gegenüber der Staatsgewalt gewirkt haben. Durch ihn wurde das Programm der Reform der Kursächsischen Buchhandelsgesetzgebung gemeinschaftlich mit Reich ausgestaltet und fand 1773 Verwirklichung. In seinen Eingaben voll-

zog sich der Übergang aus der mittleren in die neuere Zeit des Buchhandels auf dem Gebiete des Privilegienwesens. Als Persönlichkeit war er von einer wunderbaren Vielseitigkeit und Rastlosigkeit, so daß man ihn objektiv zu den historisch denkwürdigsten Gestalten der deutschen Buchhandelsgeschichte rechnen kann. Die Reihe der Bildnisse im großen Festsaal beginnt mit Philipp Erasmus Reich. Die beiden Leipziger Reich und Breitkopf sind aber das Dioskurenpaar, das gemeinsam die zusammengehörige Welt des Buchhandels und Buchdrucks, des Buchhandels und des Musikalienhandels jenes Zeitalters in einer weit über die eigene Zeit hinausgehenden Weise verkörpert, Grundlagen legend, die uns noch heute tragen und immer tragen werden."

Der Stifter aber des damals mit diesen Worten enthüllten Bildes war der Geheimrat Dr. Oskar von Hase, in dem die Traditionen J. G. J. Breitkopfs in mehr als einer Hinsicht wieder auflebten und der seit 1875 als Teilhaber der Firma Breitkopf & Härtel zugleich sein unmittelbarer Erbe war.

Nach J. G. J. Breitkopfs Tode war seine Handlung zunächst in die Hände seines Sohnes übergegangen, der, da er ohne Kinder blieb, bald seinen Freund Gottfried Christoph Härtel als Gesellschafter aufnahm und später zu seinem Universalerben einsetzte. Härtel war das jüngste von den zwölf Kindern des Bürgermeisters von Schneeberg. Er hatte in Leipzig Jura studiert, war dann als Hauslehrer und Privatsekretär tätig gewesen und hatte sich eigentlich der Diplomatenlaufbahn widmen wollen. Nun aber wurde er der würdige Erbe der Breitkopfs. Seinen Söhnen Hermann und Raymund, die später das Werk der Väter weiterzuführen hatten, ließ er eine gründliche akademische Ausbildung zuteil werden, die überhaupt gewissermaßen zur Tradition des Hauses gehört. Hermann war Jurist und war neben sonstiger reicher ehrenamtlicher Tätigkeit für die Berufsinteressen namentlich an der Fortbildung der literarischen Rechtsbegriffe beteiligt. Raymund, der auf Reisen nach Frankreich und Rußland die Beziehungen der Firma weit ausgebreitet hatte, betätigte sich vornehmlich auf dem Gebiet des Druckereigewerbes. Beide verstanden aber doch auch den Verlag immer weiter auszubauen. Der Musikverlag hatte schon beim Tode ihres Vaters 15000 Nummern umfaßt. Der Buchverlag wies die besten Autorennamen aus allen Literaturgattungen auf. Da sie aber ohne Nachkommen blieben, mußte die Firma nach ihrem Tode an die Kinder ihrer Schwestern übergehen.

Der eine dieser Enkel Gottfried Härtels, Wilhelm Volkmann, Bruder des bekannten Chirurgen Richard von Volkmann, einem alten bis ins 16. Jahrhundert zurückverfolgbarem Geschlecht entstammend, hatte neben kurzem Studium in Leipzig den Buchhandel in Halle und Dresden erlernt, um sich auf seinen Beruf vorzubereiten. Er widmete sich später vornehmlich dem Druckereibetrieb der Firma, hat sich aber auch in den buchhändlerischen und buchgewerblichen Organisationen betätigt und gehörte lange dem Leipziger Stadtrat an. Sein

Erbe trat 1896 sein Sohn Ludwig an, der nach buchhändlerischer Lehre in Bonn und umfassenden Studien dort, in München, Leipzig, Florenz und Rom 1892 in München zum Dr. phil. promoviert worden war und sich 1914 vor allem um das Zustandekommen der Leipziger Bugra so verdient machte.

Der andere Enkel Gottfried Härtels aber war Oskar von Hase, der Sohn des berühmten Jenenser Kirchenhistorikers, der zugleich zu den Autoren von Breitkopf & Härtel gehörte. Oskar von Hase war 1846 in Jena geboren. Da ihm seine Laufbahn vorgezeichnet war, trat er nach Absolvierung des Gymnasiums erst von Eisenach, dann von Meiningen bei Gustav Marcus in Bonn in die Lehre. Dort traf er mit dem um ein Jahr älteren Emil Strauß zusammen, der später die Marcussche Handlung selber übernahm und in den Kämpfen um die Reorganisation des deutschen Buchhandels in den 80er Jahren mit Oskar von Hase Seite an Seite wirkte. Hase hat dem Freunde 1907 in seiner Schrift „Emil Strauß, ein deutscher Buchhändler am Rhein" ein Denkmal gesetzt, darin zugleich ein lebendiges Bild der gemeinsam durchlebten und durchstrittenen Entwicklungsphase des deutschen Buchhandels festhaltend. In Bonn studierte Oskar von Hase gleichzeitig an der Universität Geschichte und Kunstgeschichte. Er kostete alle Freuden der Studentenzeit aus, sogar den Karzer lernte er einem Freunde zuliebe kennen. Es folgte ein weiteres Studienjahr in Jena, wo er 1869 zum Doktor promovierte. Seine Dissertation über „die Koberger, eine Buchhändlerfamilie zu Nürnberg" war die erste, die ein rein buchhändlerisches Thema behandelte. Schon hierin zeigte sich, daß Oskar von Hase den Beruf, für den ihn das Schicksal bestimmte, nicht gezwungen und widerwillig, sondern mit ganzer Hingabe und voller Liebe ergriff. Er ging in der Tat mehr und mehr in ihm völlig auf. Er war, was er sein sollte, mit Leib und Seele Buchhändler. Deshalb wurde sein Wirken von Anfang an so fruchtbar.

Nach der Promotion arbeitete Oskar von Hase eine Zeitlang bei Breitkopf & Härtel. Dann sollte er aber für zwei Jahre ins Ausland gehen, um seinen Gesichtskreis zu erweitern. Aus Genf schon rief ihn jedoch der Ausbruch des deutsch-französischen Krieges zurück. Er machte ihn als Freiwilliger bei den Deutzer Kürassieren mit. In den „Kürassierbriefen eines Kriegsfreiwilligen", die er später im Druck erscheinen ließ, hat er seine Erlebnisse und Erinnerungen festgehalten, wie er sie unmittelbar in seinen brieflichen Berichten sofort niedergelgt hatte. Mit dem Eisernen Kreuz ausgezeichnet, kehrte er heim und trat nun endgültig in die großväterliche Firma ein. 1873 verheiratete er sich mit einer Tochter des Leipziger Germanisten Zarncke, dem Begründer des 1924 in den Verlag des Börsenvereins übergegangenen Literarischen Zentralblatts, bei dem später auch Walter de Gruyter promovierte. Der Ehe entsprossen sieben Söhne und zwei Töchter. Von ihnen hat Dr. Helmut von Hase das Erbe des Vaters bei

Breitkopf & Härtel angetreten. Im Jahre seiner Verheiratung war Oskar von Hase zugleich Prokurist, zwei Jahre später Teilhaber von Breitkopf & Härtel geworden.

Sein eigentliches Arbeitsgebiet in der Firma war der Verlag, der musikalische sowohl wie der literarische. Insbesondere dem Musikverlag gab er ganz neue Grundlagen. Auf ihn geht die Veranstaltung der „Volksausgabe Breitkopf & Härtel" zurück, ebenso die der kritischen „Gesamtausgaben der musikalischen Klassiker". Mit staatlicher Unterstützung ging er an die Herausgabe der „Denkmäler deutscher Tonkunst", sowie der „Denkmäler der Tonkunst in Bayern". Zugleich veranstaltete er eine Ausgabe einer Auswahl der Kompositionen Friedrichs des Großen, so immer wieder einen starken historischen Sinn beweisend. Doch übersah er dabei auch das Fortschreiten mit der Neuzeit nicht, wie die Gewinnung der Werke zahlreicher lebender Komponisten zeigte. Vor allem aber brachte er durch planmäßige Zusammenfassung des gesamten vorhandenen Konzertmaterials in einheitlichen geschlossenen Gruppen die ganze Kraft und Leistungsfähigkeit des Verlags erst zur rechten Wirkung und klar zum Ausdruck. Im Buchverlag wurden naturgemäß die der Musik nächstliegenden und nächstverwandten Gebiete in erster Linie gepflegt und ausgebaut, doch auch die anderen nicht vernachlässigt. Die persönliche Freundschaft Oskar von Hases mit Felix Dahn gewann z. B. dem Verlag in ihm einen wertvollen Autor selbst auf belletristischem Gebiet. Es wurden aber auch in allen Zweigen der Wissenschaft beachtliche Neuerscheinungen oder Neuausgaben herausgebracht. Ebenso wurden laufende Zeitschriftenunternehmungen unterhalten. Neben dem Verlag wurde der Vertrieb gefördert. Dem diente der Ausbau eines eigenen Kommissionsgeschäftes, das bald über 100 Kommittenten zählte, sowie eines Barsortiments, die allerdings beide vornehmlich den Verkehr mit Musikalien pflegten. Weit und weiter spannen sich die auswärtigen Verbindungen des Hauses. 1883 wurden in Brüssel, 1890 in London und Neuyork Zweigniederlassungen eröffnet. Daß sie den Weltkrieg nicht überdauern konnten, ist nicht Schuld ihrer Begründer. Zugleich übernahm Breitkopf & Härtel den Vertrieb ausländischer Musikalien in Deutschland. Ebenso war die Firma vermittelnd für die Besorgung des urheberrechtlichen Schutzes für deutsche Werke in den Vereinigten Staaten von Nordamerika tätig. Nimmt man die Leistungen der Druckerei noch hinzu, so darf man wohl sagen, daß das Erbe und der Ruf J. G. J. Breitkopfs tüchtig gewahrt waren.

Doch Oskar von Hase ging, darin ebenfalls dem großen Vorfahren ähnlich, nicht nur im Wirken für die eigene Firma auf. Er lebte mit gleich starkem Interesse stets auch dem Ganzen des Berufs. Freilich hieß das bei ihm eigentlich gleich drei Berufszweigen dienen. Von 1875 bis 1901 war er ununterbrochen Vorsteher des Vereins der deutschen Musikalienhändler. Er hob ihn, zuletzt

vornehmlich noch für die Neugestaltung des Urheber- und des Aufführungsrechts wirkend, zu der Bedeutung, die er heute hat. Immer aber ist er, wie er das noch 1911 in der Kantateversammlung zum Ausdruck brachte, für engsten Anschluß des Musikalienhändler- wie des Musikalienverlegervereins an den Börsenverein der deutschen Buchhändler eingetreten. Wenn daher namentlich der Musikalienverlegerverein jetzt nicht zuletzt unter Führung der Brüder Carl und Richard Linnemann und anderer die organische Eingliederung in den Börsenverein anstrebte, so ist das nur ein Fortarbeiten in den Bahnen Oskar von Hases. Er sah im Börsenverein eben den krönenden, alles umfassenden Spitzenverband. Auch ihm hat er daher in den verschiedensten Ehrenämtern gedient. Vor allem hat er an den Verhandlungen über seine Reorganisation in den 80er Jahren den lebhaftesten Anteil genommen und gehörte in dieser Zeit zugleich seinem Vorstand an. Wenn er dabei stets dahin zu wirken suchte, daß die Leipziger durch kluges rechtzeitiges Entgegenkommen den Gefahren für die Zukunft Leipzigs als Zentralmeßplatz von selber begegnen sollten, so leitete ihn dabei vornehmlich die aus seinen Geschichtsstudien gewonnene Erkenntnis. Als Beispiel stand ihm immer das Schicksal Lyons bei der Umwandlung Frankreichs zum geschlossenen Einheitsstaat im 16. Jahrhundert warnend vor Augen. Seiner Anregung dankt der Börsenverein im übrigen auch, daß ihm die Stadt Leipzig den Bauplatz für das neue Buchhändlerhaus an der Hospitalstraße schenkte. Führender Spitzenverband sollte der Börsenverein aber nach Ansicht Oskar von Hases in noch weit umfassenderem Sinne sein. Er war nicht umsonst zugleich Buchdrucker und als solcher 1877—1885 Vorsteher des Kreises Sachsen des deutschen Buchdruckervereins. Für diesen Bereich seines Interesses und seiner Tätigkeit wünschte er nicht minder den Zug zum Ganzen. Ihm schwebte „ein einiges deutsches Buchgewerbe unter Führung des Buchhandels, in lebendiger Selbstverwaltung der einzelnen Glieder, aber im geschichtlich gewordenen Verkehrszentrum stark und einheitlich genug organisiert, um einem Weltbuchhandel als Grundlage zu dienen", als letztes und höchstes Ideal vor. Der Ausdruck Buchgewerbe ist eine Prägung Oskar von Hases. Er begriff darunter alles, was zur Buchwerdung im weitesten Sinne mitzuwirken hat. Wenn er dem Buchhandel darin die Führung geben wollte, so sprachen dabei sicherlich die Eindrücke seiner historischen Studien, die Hochachtung vor der Bedeutung der Koberger, mit denen er sich damals wieder beschäftigte, nicht wenig mit. Daß er dabei aber sofort auch an Weltwirkung dachte, das ist wohl nicht zuletzt auf seine Erfahrungen als Musikalienverleger zurückzuführen. Aber noch andere speziellere Erlebnisse sprachen bei der Begründung dieser Gedankengänge mit.

Im Jahre 1883 war das deutsche Buchgewerbe mit zur Beschickung der Internationalen Graphischen Ausstellung in Wien eingeladen worden. Es schnitt

dort nicht zum besten ab. Der Eindruck blieb, daß man gewaltige Anstrengungen zu machen haben würde, um den Vorsprung des Auslandes einzuholen. Die Lage war ähnlich wie zur Zeit J. G. J. Breitkopfs, und Oskar von Hase kannte die Geschichte seiner Firma. Er berichtete an die sächsische Regierung, berief aber auch unmittelbar die Nächstbeteiligten zusammen, um über Abhilfemaßnahmen zu beraten. Seine Forderungen liefen auf die Schaffung eines Buchgewerbemuseums, die Umwandlung der Leipziger Akademie zu einer Hochschule für graphische Künste und die Pflege des Ausstellungswesens hinaus. In kleineren Schriften, die er in den nächsten Jahren erscheinen ließ, schilderte er „die Förderung des ältesten Buchhandels durch die Stadtbehörde" und „die Entwicklung des Buchgewerbes in Leipzig", um Anregungen zu geben. Vor allem aber kam es ihm darauf an, die vorhandenen Kräfte zu einheitlicher Wirkung und gemeinsamer Arbeit zusammenzufassen. Wohl gab es schon namentlich in München eine kunstgewerbliche Bewegung im Druckgewerbe. Aber Schriftgießer, Drucker, Buchbinder, Buchhändler wußten zuwenig voneinander, um zu gemeinsamen Fortschritten kommen zu können. Die Fortbildung lief bei allen auf Spezialistentum hinaus, obwohl nur vom Ganzen her das Heil kommen konnte. Der Begriff des alle umfassenden Buchgewerbes lebte noch gar nicht im Bewußtsein der Beteiligten. Da schuf Oskar von Hase 1884 den „Zentralverein für das gesamte Buchgewerbe", den heutigen deutschen Buchgewerbeverein, und mit Recht ist das als seine größte organisatorische Tat gerühmt worden. Die vorteilhaften Wirkungen machten sich sehr bald bemerkbar. Hätte es ohne Buchgewerbeverein wohl 1914 eine „Bugra" gegeben? Mag gleich noch nicht alles erreicht sein, was Oskar von Hase vielleicht vorschwebte, der Grund ist gelegt. Er hat es 1900 auch noch erlebt, daß sein Buchgewerbeverein in nächster Nachbarschaft des Buchhändlerhauses im deutschen Buchgewerbehaus ein stattliches eigenes Heim beziehen konnte. In diesen Rahmen gehört es wohl des weiteren, daß Oskar von Hase schon 1905 die Gründung einer deutschen Reichsbibliothek für Musik anregte, damit den Gedanken der Deutschen Bücherei auf seinem engeren Gebiet vorwegnehmend.

Auch darin — um das noch anzuführen — ähnelt Oskar von Hase seinem Vorbilde aus dem Jahrhundert vorher, daß er sein Wirken mit einer reichen schriftstellerischen Tätigkeit begleitete. Auf einen großen Teil seiner Arbeiten konnte bereits hingewiesen werden. Hier ist nun aber noch das größte Unternehmen der Art zu nennen, dem Oskar von Hase seine besondere Liebe widmete, wenn es ihm auch nicht vergönnt war, die ursprünglichen Pläne schließlich wirklich auszuführen. Als der Börsenverein die Herausgabe einer großen wissenschaftlichen Geschichte des deutschen Buchhandels beschloß, wie sie jetzt in der Tat in dem vierbändigen Werk von Kapp-Goldfriedrich vorliegt, da wurde Oskar von Hase mit in den Ausschuß berufen, der die Arbeit überwachen

sollte. Auch er entwarf einen Plan für das Werk und beteiligte sich selbst lebhaft an den Vorarbeiten. Nach dem Tode Kapps, des ersten Bearbeiters, wurde ihm sogar der ehrenvolle Auftrag, das Werk zu vollenden. Arbeitsüberhäufung ließen ihn zur Ausführung der Absicht nicht kommen. Gefördert aber hat er die Arbeit in mancher Hinsicht. In seinem Nachlaß fand man noch die Unterlagen zu einer Geschichte des deutschen Musikalienhandels, die mit die Frucht der Studien jener Zeit sind. Oskar von Hase teilte hier das Schicksal J. G. J. Breitkopfs, der ebensowenig zur Ausführung seines Planes einer Geschichte der Buchdruckerkunst gelangte.

Neben dem Schriftsteller Oskar von Hase darf endlich der Mann des außerberuflichen, öffentlichen Wirkens nicht vergessen werden. Hier rundet sich das Bild und erhält noch wesentliche Ergänzungen. Daß der feinsinnige, hochgebildete Buch- und Musikverleger, der angesehene Leipziger Geschäftsmann im Vorstand zahlreicher Musikgesellschaften und als stellvertretender Vorsitzender der literarischen und musikalischen Sachverständigenkammer, als Geschworenenobmann und Handelsrichter vielseitig in Anspruch genommen war und mancherlei geleistet hat, wird vielleicht nicht wundernehmen, vielmehr beinahe als selbstverständlich empfunden werden. Ist aber auch bekannt, was Oskar von Hase als Vorsitzender der deutschen Buchdruckerberufsgenossenschaft und von dieser Stellung aus als Gründer des Verbands der Berufsgenossenschaften für das Zustandekommen und den Ausbau der Alters- und Invalidenversicherung getan hat? Diese praktische soziale Wirksamkeit kann geradezu als eine Krönung seines ohnehin so reichen Lebenswerkes gelten.

Im Frühjahr 1919 konnte Oskar von Hase sein 50jähriges Geschäftsjubiläum begehen. Der Mann, der das neue deutsche Reich selber mit erstritten hatte, mochte damals angesichts des Zusammenbruchs Deutschlands aber nicht laut feiern. Still zog er sich vielmehr auf das Altenteil nach Jena zurück, wo sein Vaterhaus gestanden. Wohl konnte man ihn auch danach noch auf einigen buchhändlerischen Versammlungen sehen. Seine große, ungebeugte Gestalt mit dem eindrucksvollen Kopf, grau das Haar und der volle Bart, scharf und klar der Blick, prägte sich leicht dem Gedächtnis ein. Aber die Zeit frischen, freudigen Wirkens war vorbei. Konnten denn die Eindrücke der letzten Ereignisse spurlos an ihm vorübergehen? Noch schien er äußerlich aber ungebrochen. Am 26. Januar 1921 jedoch — eben hatte er noch einen Enkel aus der Taufe gehoben —, da machte ein Herzschlag dem an Arbeit und Erfolgen so reichen Leben des vielseitigen Mannes ein Ende.



AET S. 59

Ernst Seemann

Ernst Arthur Seemann

1829—1904

Seit Albrecht Pfister zu Bamberg um die Mitte des XV. Jahrhunderts zuerst den Holzschnitt mit dem Buchdruck verband, haben bildende Künstler und Buchverleger die Fühlung miteinander nicht mehr verloren. Das Bindeglied war aber nicht nur die Frage des Buchschmucks, die zu unmittelbarer Zusammenarbeit beider Anlaß gab. Die bildende Kunst wurde Gegenstand eigener Forschung und beschreibender wie kritischer Darstellung. Die Entwicklung der Reproduktionstechnik ermöglicht die Wiedergabe der Originale in Einzelblättern und Sammelwerken. Die Geschichte der Kunst wie der Künstler erfreute sich zu allen Zeiten lebhaften Interesses. Alles das gab immer wieder Anlaß zu lohnenden verlegerischen Unternehmungen, und auch nach dieser Seite eröffnen sich vom Buchhandel her interessante Ausblicke.

Im Jahre 1871 führte der Holbeinkongreß eine große Anzahl von Kunsthistorikern aus ganz Deutschland und Österreich in Dresden zusammen. Es galt zu entscheiden, in welchem Verhältnis Holbeins Dresdner und Darmstädter „Madonna" mit dem „Bürgermeister Meyer" zueinander ständen. Lebhaft wurde angesichts der beiden Bilder von den Männern der Wissenschaft über das Thema debattiert. Kurz danach erschien ein scherzhafter poetischer Bericht darüber in witzig pointierten Hexametern aus der Feder eines stillen Beobachters, der das buntbewegte Bild der Tagung lebendig festgehalten. Der Verfasser war Ernst Arthur Seemann, der damit sofort bei allen Teilnehmern bekannt war. Noch ein zweites Erlebnis im Zusammenhang mit jenen Auseinandersetzungen half ihn interessant zu machen und ihm Anhang zu gewinnen. Das Ergebnis der Prüfung war gewesen, daß die Dresdner Darstellung als Kopie der Darmstädter erkannt worden war. Damit waren jedoch die Dresdner wenig zufrieden. Sie gaben eine Gegenerklärung zur Veröffentlichung an die „Zeitschrift für bildende Kunst". In der Tat gelangte sie zum Abdruck. Als Vignette fand sich darunter aber eine

Zeichnung Holbeins aus dem Lob der Narrheit, „Die Narrheit vom Katheder steigend". Mit diesem wortlosen, aber um so anschaulicheren Bildwitz war der Erklärung die Spitze abgebrochen. Die Leser lachten. Der Urheber aber dieser geistigen Lösung war der Verleger der Zeitschrift, Ernst Arthur Seemann. Beide Scherze sind für ihn kennzeichnend, zeigen ihn zugleich in dem Rahmen, der sein ganzes Wesen und Wirken umschloß.

Ernst Arthur Seemann war am 9. März 1829 in Herford geboren. Der Vater wie der Großvater waren Juristen gewesen. Die Mutter war nach des Sohnes eigenen Worten „eine von den seltenen Frauen, die Sanftmut und Herzensgüte mit geistiger Frische und körperlicher Spannkraft verbinden und in allem ihren Tun von strengstem Pflichtgefühl geleitet werden." Von ihr erbte Ernst Arthur die Lust am Fabulieren, die ihn zu einem nicht unbedeutenden Dichter, vor allem aber zu einem gewandten Schriftsteller werden ließ. Oft hat er später Manuskripte, die ihn nicht befriedigten, überarbeitet, ja zum größten Teil völlig umgeformt. Manche Werke seines späteren Verlages hat er ganz aus eigenem geschaffen. Der Vater starb schon 1844. Da die Witwe nur eine Pension von jährlich 200 Talern erhielt, war es ihr nicht leicht, die sieben unversorgten Kinder großzuziehen. Auch Ernst Arthur, der das Gymnasium besuchte, mußte sich beizeiten nach einem Beruf umsehen. Er wählte dazu den Buchhandel, in dem bereits sein älterer Bruder Felix tätig war. In überraschend reifer Form teilte er diesem seinen Entschluß in einem Briefe mit, den der Sechzehnjährige am 25. April 1845 schrieb:

„Das allgemeine Ziel, wonach alle Menschen streben sollten," begann er, „ist, das Leben zum Nutzen der Welt und der Menschen anzuwenden und nicht umsonst gelebt zu haben. Die meisten Menschen aber sorgen nur für das materielle, nicht aber für das geistige, das wahre Wohl der Menschheit. Wenige nur sind es, die das geistige Wohl der Menschen zu fördern streben. Die Werke dieser bleiben, die jener gehen zugrunde, wenn sie nicht noch den anderen Nebenzweck im Auge haben, neben dem materiellen Wohle auch das geistige des Menschen, wo sie Gelegenheit haben, zu begründen und dadurch sich ein Verdienst zu verschaffen. Sich ganz der Förderung des geistigen Wohles der Menschheit hinzugeben, das halte ich für das Achtungswürdigste, was der Mensch tun kann, den Zweck seines Daseins auch zu seinem eigenen Lebenszweck zu machen. Daher suchte ich, da ich nicht studieren wollte, nach einem Geschäft, in welchem man, auch ohne studiert zu haben, diesen Lebenszweck erreichen könnte. Dieses Geschäft fand ich im Buchhandel, durch welchen Schriftsteller und Volk miteinander bekannt werden. Du wirst vielleicht das Anerbieten des guten H. B. gehört haben, der mich unter vorteilhaften Bedingungen in einer Tuchhandlung in Minden unterbringen wollte. Daß ich dies Anerbieten nicht annahm, darüber wirst Du wohl wie wir alle denken. Der gute Mann schien nicht begreifen zu können, wie man sich nicht in

jedem Lebensverhältnisse, wenn man nur den lieben Gott im Himmel und im Herzen hätte und nur auf ihn vertraute, glücklich fühlen könnte. Wenn ich nur nicht durch meine Weigerung bei ihm angestoßen habe? Aber ich konnte unmöglich in seinen Plan eingehen. Ein Krämergeist zu werden, immer nur von der materieller Seite des Lebens berührt, durch keine geistige Nahrung erfrischt und aufgemuntert, wer kann dazu Lust haben? Und ich hatte nicht nur nicht Lust zu einem solchen Geschäfte, sondern einen förmlichen Abscheu, ja Haß dagegen. Jetzt aber ist es keine Frage mehr über meine künftige Existenz, mein Beruf ist bestimmt, mein Entschluß gefaßt. Daß ich nach Bielefeld zu Velhagen & Klasing gehe und daß B.'s, die guten, lieben, menschenfreundlichen Menschen, mich zu sich nehmen wollen, wird Dir wohl bekannt sein. Wann ich dorthin komme, ist noch unbestimmt. Unterdessen habe ich noch viel zu tun. Vor allem gibt's noch deutsche Literatur zu studieren. Ich lese daher die Meisterschriftsteller Deutschlands, Gervinus' Literaturgeschichte und alles Neuerscheinende, was nur Gutes hier zu erlangen ist. Außerdem treibe ich Französisch (mit Herm. bei Anna), Englisch (bei H. Wilke, der, beiläufig, recht kümmerlich und hinfällig wird) und Italienisch privatim. Ein Buchhändler muß heutzutage viel lernen, wenn er was ordentliches und kein M... (Hier ist der Name eines damals in Herford vielberufenen Mannes unterdrückt.) werden will. Übrigens scheint der Buchhandel in dieser unruhigen, bewegten Zeit, in der so viel geschrieben und gedruckt wird, recht auf den Damm zu kommen. Schon träum' ich oft von unserem Buchhandel in spe. Wer weiß, wohin uns das Schicksal wirft, und was aus uns wird in der kommenden Zeit, in der Staat und Kirche so bedeutende Veränderungen bevorstehen?"

Die ersten Eindrücke in dem neuen Beruf schilderte Ernst Arthur dem Bruder nicht ganz ein Jahr später dahin: „Ich bin nun schon über zwei Monate bei Velhagen & Klasing in der Handlung und habe die ersten Schwierigkeiten, die der Eintritt in die jetzige, neue Laufbahn mit sich bringt, überwunden. Daß mir dies ganz neue Leben hier zuerst etwas ungewohnt ankam, nachdem ich von der Schule abgegangen, kannst Du Dir wohl leicht denken; aber ich habe mich eher daran gewöhnt, als ich anfangs selbst glaubte. Die ersten acht oder vierzehn Tage schienen mir so langsam vorüberzuschleichen, daß mir der Gedanke, hier vier volle Jahre zuzubringen, ordentlich schreckensvoll und peinigend war; jetzt aber, da ich in das Geleise gekommen bin, scheint mir die Zeit fast vorüberzufliegen, alle Augenblicke, möchte ich sagen, ist schon wieder Freitag, und der Ballen mit Novitäten sowie am Montag das Postpaket, wird hereingebracht und freudig und voll Neugier, was es Neues gibt, geöffnet. Der Freitag ist mir immer wie ein Festtag, und sicher sind die Novitätensendungen wohl das Interessanteste mit, was im Buchhandel vorkommt... Der deutsche Buchhandel, dies so merkwürdig organisierte und so genau ineinandergreifende Räderwerk, inter-

essiert mich von Tag zu Tag immer mehr; es ist wirklich eine eigentümliche, nirgends sonst in anderen Ländern angetroffene Erscheinung... Alles hängt miteinander zusammen durch das Herz des Ganzen, von dem die Säfte und Kräfte der übrigen Teile ausgehen, durch Leipzig, zugleich das Herz, der Mittelpunkt von Deutschland, und ein gemeinsames Band umschlingt alle Buchhandlungen und gibt ihnen dadurch Kraft, Ansehen und Würde."

In Bielefeld erlebte der junge Buchhändler noch die Revolution von 1848. Er gehörte damals dem dortigen Turnverein an, dessen Schriftführer er war, und schwärmte mit für Freiheit und Recht. 1852 ging er auf Empfehlung seines Lehrherrn Klasing als Gehilfe zu F. Volckmar nach Leipzig; er wurde in C. F. Amelangs Verlag beschäftigt. Warm weiterempfohlen trat er 1853, nachdem er inzwischen noch seiner Militärpflicht genügt hatte, in Berlin bei Asher & Co. ein. Der Aufenthalt dort wurde für ihn besonders eindrucksreich. Er schrieb darüber an den Bruder: „Unser Geschäft macht mir, je mehr ich mich hineinlebe und das Fremde darin mir vertrauter wird, immer mehr Freude. Vorzüglich ist das Antiquarium von so mannigfachem Interesse, wie ich früher nicht geglaubt hätte. Aber man muß Sinn haben für die Geschichte, insbesondere für die Kulturgeschichte des Volkes und nicht bloß sich mit dem begnügen, was zum Katalogisieren nötig ist, wenn man dem Antiquariatgeschäft Geschmack abgewinnen will. Wenn man diese Reihen von Büchern und vorzüglich der Pamphlete und Flugblätter (diesen rohesten Anfang des Zeitungswesens) von Erfindung der Buchdruckerkunst an durch alle Jahrhunderte hindurch bis auf unsere Tage mustern kann, wieviel interessante Beobachtungen vermag man nicht daran zu knüpfen, und um wieviel anschaulicher wird uns nicht das ganze öffentliche und private Leben der Völker in jenen verschiedenen Epochen, wenn wir statt aus elegant präparierten modernen Geschichtserzählungen unmittelbar an der Quelle schöpfen können. Wie lockend ist es nicht, da, wo uns schon die äußere Ausstattung eines Buches die Zeit seiner Entstehung und das Volk, dem Drucker und Verfasser angehören, verrät, auch im Inneren zu mustern, und da finden wir denn wieder, in welch wunderbarem Einklange der Inhalt der äußeren Form steht. Schwere Folianten oder Quartanten in Holzbänden oder Schweinsleder, wie es eben erst aus der Hand des Gerbers kommt, sind im Äußeren so unbequem und unzierlich, wie der schwerfällige Stil des Inhalts, der dem deutschen Geiste entsprossen ist. Sedez und Duodez, auch Klein-Oktav mit feingeschnitzten Buchstaben, in denen vorzüglich lateinische Klassiker gedruckt sind, kündigen das Volk an, welches durch Schiffahrt, Handel und Industrie zu seiner Zeit den europäischen Markt beherrschte und praktisch in seinen Einrichtungen von der neu entdeckten Kunst den besten Vorteil in klingender Münze zu ziehen verstand: ich meine die Niederländer. Goldverbrämte Rücken und oft wunderbar geformte Silberbeschläge, oft auch ein Wappen in Golddruck auf dem dunkelgrünen oder

roten Kalblederbande lassen einen französischen Ursprung vermuten, auch das gefälligere Format, selbst wenn es groß ist — alles das spricht den französischen Geist, der auf äußere Eleganz und Geschmack hält, deutlich aus. — Dazu kommt noch eine für den Geschäftsmann ungleich interessantere Seite des Antiquarhandels, der fabelhafte Geldwert, den oft ein unscheinbares Bändchen hat, — und von diesem Gesichtspunkte aus sich eine Kenntnis unserer alten, längst aus dem Buchhandel verschwundenen Literatur zu verschaffen, ist wohl der Mühe, wenn auch einer langwierigen Mühe wert. Wie armselig kommt mir jetzt oft mein buchhändlerisches Wissen vor, wenn ich sehe, welch bibliographische Kenntnisse, vereint mit einer schnellen Schätzung des Geldwertes jene Leute besitzen, die ein Geschäft wie das unsrige leiten; und immer deutlicher wird es mir, daß auch auf diesem Felde der Handel mit Büchern den ergiebigsten Boden darbietet, einen Boden, der sich um so mehr ausdehnt, je mehr der moderne Buchhandel in Verfall gerät."

Noch einmal setzte dann Seemann den Wanderstab weiter. 1855 ging er nach Basel in das Antiquariat von J. Meyri. Zwar wurde er gut aufgenommen. Aber die Stadt behagte ihm nicht. „Es ist ein trauriges, indifferentes Volk, was hier haust, ohne Schwung, ohne Erhebung", schrieb er dem Bruder. Und doch war das dieselbe Stadt, die wenige Jahre später einen Nietzsche in ihre Mauern berief und sich damals des besten wissenschaftlichen Rufes erfreute. Dem Wunsche Seemanns nach baldiger Veränderung kam ein Angebot aus Leipzig entgegen. Ein Berliner Freund, der Maler-Schriftsteller Lorenz Clasen, von dem auch ein Porträt Seemanns aus der Zeit in der Reichshauptstadt stammt, war derzeit Redakteur an der im Verlag von A. H. Payne erscheinenden Zeitschrift „Bilder der Zeit". Er bat Seemann, dessen poetische Begabung er kannte, um Beiträge und empfahl ihn an seinen Verleger. In der Tat siedelte Seemann 1856 nach Leipzig über. Er wurde zunächst Redakteur für die belletristischen Zeitschriften des Verlags Payne. Schon Ende des Jahres trat er aber zu dem Konversationslexikon der bildenden Kunst über, das, ursprünglich von der Rengerschen Buchhandlung begründet, 1855 von Emil Graul, dem Prokuristen, bei seiner Selbständigmachung übernommen worden war. Graul war mit Seemann befreundet und gab ihm später auch seine Schwester zur Frau. Die Tätigkeit an diesem Unternehmen brachte Seemann zuerst in engere Beziehung mit der Kunstwissenschaft und wurde so für seine weitere Entwicklung von entscheidender Bedeutung. Doch das Lexikon ging bald ein, da der Herausgeber und Mäcen seine Subvention zurückzog. Für einige Zeit arbeitete darauf Seemann am Piererschen großen Konversationslexikon in Altenburg mit. 1858 aber eröffnete er in Essen, dem damals erst im Entstehen begriffenen Industrieort, wo auch seine Mutter lebte, ein Sortiment. Nebenher befaßte er sich mit der Vermittlung von Geschäftsverkäufen. Die Erfahrungen dabei faßte er in einer kleinen Schrift

„Fingerzeige zur Abschätzung von Sortimentsgeschäften" zusammen, die manchem Buchhändler nachmals gute Dienste geleistet hat. Außerdem wagte er schon damals einige kleinere Verlagsunternehmungen. Vor allem aber betrieb er im Verfolg der Anregungen aus seiner Tätigkeit für das Lexikon der bildenden Kunst eifrige kunstgeschichtliche Studien. Er arbeitete zahlreiche Werke der damals gerade im Aufkeimen begriffenen Spezialwissenschaft durch und erwarb sich als Autodidakt so gründliche Kenntnisse, daß er es später mit manchem Fachmann aufnehmen konnte. Schon damals trug er sich ja wohl mit dem Gedanken, sich rein dem Verlag zu widmen und insbesondere das Gebiet der Kunst dabei zu pflegen.

Es war die Zeit lebhaftesten Aufschwungs auf diesem Gebiete. In den vier Jahren von 1865—1869 stieg die Zahl der Kunstverlage von 97 auf 154. Zahlreiche bedeutende Firmen sind in jenen Jahren entstanden oder haben sich um diese Zeit beträchtlich erweitert. 1858 hatte, um nur einen zu nennen, z. B. Friedrich Bruckmann in Frankfurt a. M., von der Porzellanmalerei herkommend, seinen zunächst unter der Firma Suchsland gehenden Verlag für Kunst und Wissenschaft gegründet. Er siedelte damit 1860 nach Stuttgart, 1863 nach München über. Seemann verkaufte 1861 sein Sortiment in Essen an Julius Deiter und eröffnete in Leipzig, längst dem Ziel seiner Wünsche, seinen Verlag. Auf Grund seiner Studien konnte er selber sein Autor werden. Unter dem Pseudonym A. B. Becker verfaßte er das zweibändige populäre Werk „Kunst und Künstler des XVI., XVII. und XVIII. Jahrhunderts", zu dem er später von anderer Seite noch einen Schlußband schreiben ließ. Bald gewann er sich zahlreiche andere hervorragende Autoren, als einen der ersten W. Lübke, dessen Architekturgeschichte ein literarisches Ereignis war. Zu ihnen gehörte namentlich auch Jakob Burckhardt. Die „Zeitschrift für bildende Kunst", die er, nach einem früheren Versuch mit den bald wieder eingegangenen „Jahrbüchern der Kunstwissenschaft", herausgab, wurde der Spiegel der gesamten Entwicklung der Kunstgeschichte und der Sammelplatz der lebenden Kunst. Von ihr wurde 1885 der kunstgewerbliche Teil als eigene Zeitschrift mit dem Titel „Kunstgewerbeblatt" abgetrennt. 1897 ging der gesamte umfangreiche kunstgewerbliche Zweig des Verlags an Eugen Twietmeyer, den Schwiegersohn Ernst Seemanns, über, der ihn selbständig unter der Firma Seemann & Co. weiterführte. Schon 1871 hatte Ernst Seemann mit der Herausgabe des Riesenwerks der deutschen Renaissance begonnen, dem sich später zwei Bände Renaissance in Österreich anschlossen und das die praktische Bautätigkeit Deutschlands stark beeinflußt hat. Nach der Erkrankung des anfänglichen Herausgebers mußte Seemann selbst die Redaktion übernehmen. Die Arbeit führte ihn in fast alle deutschen Städte, in denen die Vorzeit künstlerische Spuren hinterlassen hat. Dadurch wurde er einer der besten Kenner der deutschen Städte und ihrer kunst-

geschichtlichen Vergangenheit. Von eigener Bedeutung wurden, unter Ausnutzung der beim Verlag allmählich angesammelten Holzschnitte, die von 1875 an erscheinenden, je nur wenige Pfennige kostenden kunsthistorischen Bilderbogen, auf denen nachmals Springer sein bekanntes Handbuch der Kunstgeschichte aufbaute. Seit Weihnachten 1871 erschienen endlich auch, gleich mit einer Auflage von 23000 beginnend, die Literarischen Jahresberichte, an deren kritischer Arbeit sich Seemann selber eifrig beteiligte.

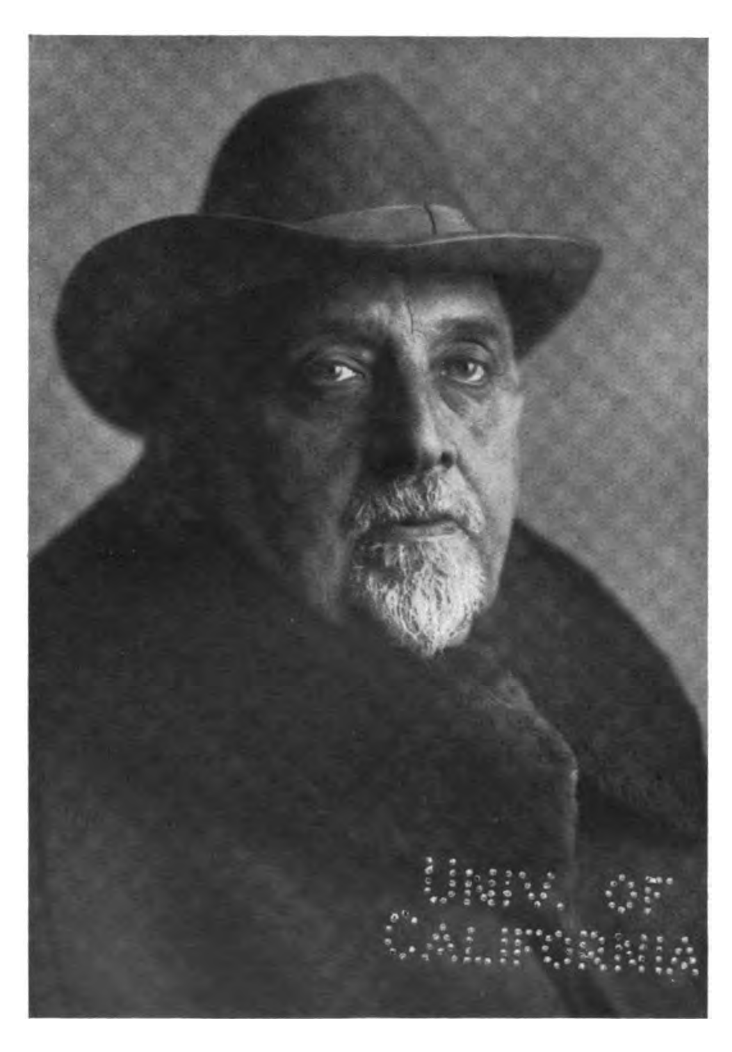
Neben der Tätigkeit für den Ausbau seines Verlags fand Ernst Seemann noch Zeit, sich öffentlich gemeinnützigen Geschäften in- und außerhalb seines Berufs zu widmen. Er war viele Jahre Stadtverordneter, wirkte im Vorstand des Leipziger Kunstvereins, gehörte sechs Jahre dem Vorstand des Börsenvereins an, außerdem vielen seiner Ausschüsse und arbeitete vor allem im wahrsten Sinne des Wortes jahrelang im Aufsichtsrat der durch den Sturz der Leipziger Bank hart in Mitleidenschaft gezogenen Kredit- und Sparbank mit. Erholung suchte er am liebsten in Gottes freier Natur. Der Nachruf in der „Zeitschrift für bildende Kunst" umschrieb sein Wesen dahin: „Wenn ich Ernst Seemanns Charakter in eine Formel fassen sollte, so hieße sie: Er sprach wenig und tat viel!

Er sprach wenig. — Diese Schweigsamkeit verblüffte zunächst. Jedes Gespräch mit ihm erlosch bald, wenn es der Gegenpart nicht anfachte. Aber seine Schweigsamkeit war durchaus nicht von jener Art, die auf eine Gesellschaft langsam vereisend wirkt. Im Gegenteil, man empfand sofort, daß es ihm behaglich war, stiller Teilnehmer eines anregenden Gespräches zu sein; er hatte da so eine undefinierbare Art freundlichen Zuhörens, das sein interessiertes Festhalten ausdrückte. Und dann, bei irgendeiner Wendung, umspielte seinen Mund jenes wundervoll liebenswürdige Lächeln — das wir nun auf ewig entbehren werden. Seine Art zu sprechen war klar und einfach. Er operierte selten mit Stilblüten oder Witzworten, ausgenommen bei Tischreden, und war nur in feiner Nuance sarkastisch. Aber er hatte kaum etwas zurückzunehmen; dazu war er zu besinnlich. Er hatte Freude an der Geselligkeit, besonders wenn sie durch gute Musik und ein gutes Glas Wein veredelt war; im übrigen war er ein äußerst mäßiger Mensch und haßte geradezu die Schlemmerei.

Er tat viel. — Er war ein Frühaufsteher und machte schon vor Geschäftsbeginn einen Spaziergang. Notabene war er ein passionierter Fußgänger von größter Ausdauer. Von morgens um acht bis abends um sieben, mit kurzer Mittagspause, stand er, ohne sich einen Augenblick zu setzen, an seinem hohen Schreibtische und erledigte in völliger Ruhe, ohne Übereilung, Stück für Stück seines Tagewerks. Ich sagte eben bis abends sieben Uhr und gedenke dabei des letzten Dezenniums; früher freilich, als es noch galt, den Berg hinaufzuklimmen, war das anders. Da hat man in seinem Kontor, das damals neben den Wohnräumen lag, noch oft um zwei Uhr nachts Licht gesehen. Die ganze Korre-

spondenz besorgte er selbst. Das war seine Stärke. So ungern nämlich und zurückhaltend er redete, so leicht, fließend und klar schrieb er. Diese Differenz ging so weit, daß er alle Diskussionen schriftlich zu führen pflegte und der mündlichen oft auswich. Er schrieb ein ausgezeichnetes Deutsch und hielt so sehr darauf, daß auch die Bücher seines Verlags keine Sprachdummheiten aufwiesen, indem er, besonders in früheren Jahren, wie ein Gärtner im Blütengarten der Sprache seiner Verlagsmanuskripte jätete."

Am 5. Oktober 1904 machte ein Schlaganfall dem Leben des Fünfundsiebzigjährigen ein Ende. Schon 1883 hatte er seinen ältesten Sohn Artur ins Geschäft aufgenommen, dem er von 1899 an die Leitung völlig überließ. Dieser hat das Erbe würdig fortgesetzt, ganz in den Bahnen des Vaters wandelnd. Sein Teilhaber ist seit 1899 Gustav Kirstein. Der in der Firmenabkürzung EAS liegende Scherz aber hat sich bewahrheitet. Man könnte das durch die drei Buchstaben gebildete Wort frei aus dem Lateinischen übersetzen mit dem Bergmannsgruß „Glück auf!" Es war das Motto der Lebensarbeit Ernst Artur Seemanns. Seine geschäftlichen Erfolge verdankte er zu einem nicht geringen Teil aber wohl dem Grundsatze, nie mehr als 3/4 seiner Jahreseinnahmen in neue Unternehmungen zu stecken. Der Kunst hatte seine Verlagsarbeit gedient. Ein Künstler steckte in ihm selber. Sein schönstes Kunstwerk aber war sein eigenes Leben.



Eugen Diederichs

Eugen Diederichs

In den Jahren 1895, 1896 erschien in dem Buchhandlungsgehilfen-Organ „Unser Blatt" eine Reihe von Aufsätzen, bei denen die Schriftleitung ausdrücklich bemerkte, sie seien geschrieben, um eine Debatte anzuregen. Der Verfasser zitierte Stirner und Nietzsche, und es gelang ihm manch kluges Wort. Schon die Überschriften „Erzieht der Buchhandel Charaktere?", „Über die Hebung des Standesbewußtseins!" ließen ahnen, worauf er abzielte. Er warnte davor, daß „nicht am Ende des XIX. Jahrhunderts am Himmel glänzen wie die Dioskuren ein würdiges Paar: der verdrehte Apotheker und der vertrocknete Buchhändler!" Er forderte Selbstbewußtsein und geistige Regsamkeit, damit die Redensart, die Buchhändler seien die Elite des Kaufmannsstandes, sich nicht selbst Lügen strafe. An den Schluß der Verteidigung eines Autors pantheistischer Richtung, der nicht nur Persönlichkeit besitze, sondern auch den Mut, nach seiner Überzeugung zu leben, stellte er den Satz: „Leichter ist es gewiß, die Kultur in buntfarbigen Lappen aufs Kleid zu nähen und den großen Zirkus im Leben um einen Clown zu vermehren." Er verlangte von seinen Kollegen aber zugleich, durch vernünftiges Leben und reges Wandern in Gottes freier Natur auch für ihren Körper zu sorgen, und warf nicht ohne Humor die Frage auf, ob sie als Deutsche von heute wohl noch ihren cimbrisch-teutonischen Vorfahren glichen, vor denen die Römer einst ausgerissen seien. Der damals neubelebten, vor allem auf Besserung der wirtschaftlichen Lage bedachten Gehilfenbewegung gegenüber trat er als sehr ernster, besonnener und beachtenswert reifer Mahner auf, sich vor Verflachung zu hüten, praktische Ziele zu verfolgen, wirkliche Arbeit zu leisten, damit es nicht zuletzt nur heiße: „Viel Geschrei und wenig Wolle."

Vor allem aber schrieb dieser junge Buchhändler zum 1. April einen begeisterten Geburtstagsglückwunsch für Bismarck, den entlassenen, verfehmten. Ihn stellte er als Vorbild wahren Charakters hin. Die in Mode kommenden Feiern für den Altreichskanzler verglich er mit der Schillerfeier von 1859 und erhoffte von ihnen gleiche Wirkung für die nationale Entwicklung Deutschlands. Er hatte vor kurzem erst von Würzburg aus selber an einer solchen

teilgenommen, an der Huldigung nämlich, die der Kyffhäuserverband der Vereine deutscher Studenten dem Heros 1893 in Kissingen veranstaltet hatte, der ersten, die ihm nach seinem Sturz zuteil ward. Stolz bekannte er, „daß jene Zeit mir ewig unvergeßlich sein wird, als es mir vergönnt war, einige Stunden am gleichen Tische sitzend, den ‚Menschen' Bismarck zu beobachten", und fuhr dann fort: „Das ist gerade das Bezeichnende für einen großen Menschen, daß er nicht mit Herablassung einen andern den Abstand von sich merken läßt, sondern ihn wie ganz von selbst und ihm unbewußt zu sich emporzieht." Das Glas, mit dem er damals mit dem Alten aus dem Sachsenwald angestoßen, bewahrte er als schönstes Andenken fürs Leben. Er kannte auch seinen Bismarck wirklich und zitierte geschickt aus seinen Briefen an die Braut und Gattin, bezeichnenderweise Stellen, in denen viel von Sehnsucht nach Wald und See die Rede ist. Ja, um deswillen schätzte er gerade den Briefschreiber Bismarck offenbar ganz besonders, weil er, auf dem Fahrrad von Bayonne bis San Sebastian den gleichen Weg wie jener ziehend, die Gegend einst doppelt genossen hatte, die er nach seinen Schilderungen bereits kannte. Und mit der Erzählung eines Erlebnisses aus jenen Tagen schloß er seine Ausführungen: „Es war in Biarritz, dem Ort, wo er mehrmals Erholung gesucht hatte und wo die blauen Wogen des Ozeans mich drängten, ihn zu grüßen und ihm zu schreiben, wie sehr er mir ein inneres Erlebnis geworden war. Beiläufig gesagt, erhielt ich die Antwort so prompt und pünktlich, wie sie mir noch nie auf meine Bewerbungsschreiben im Buchhandel zugegangen ist. Da der Brief ein größeres Format hatte, gab ich ihn selbst zum Schalter. Monsieur, combien coûte cette lettre pour l'étranger? Doch kaum hatte Monsieur die Aufschrift erblickt, als er ohne Antwort in den Hintergrund lief und mit seinem Kollegen flüsterte. Endlich kam höflich der Bescheid; ich expediere ihn und befinde mich bald wieder im Freien. Eine zufällige Rückwendung, da steht die ganze Post Fenster an Fenster voll von Beamten, die den Allemand sehen wollen, der an Bismarck französische Staatsgeheimnisse verrät. Oder ob man in mir den deutschen Buchhändler anstaunte?"

Der Verfasser dieser Aufsätze war Eugen Diederichs, damals Gehilfe im Bielefeldschen Antiquariat in Karlsruhe. Unverkennbar klingen schon in jenen frühen Äußerungen viele Untertöne mit, die in seinem ganzen späteren Leben und Wirken immer wieder auftauchen. Ein Zeichen dafür, daß er sich in gewissen Grundzügen seines Wesens gleich geblieben ist von Anfang an und daß seine Entwicklung eine gerade Linie nicht verlassen hat. Dabei dürfte vor allem ein schon damals von ihm geprägter Satz das ständige Leitmotiv für ihn geblieben sein: „Eine jede Erhöhung des Selbst- und Standesbewußtseins bewirkt, daß man höhere Ansprüche an sich selbst stellt, und dadurch auch eine Steigerung der Leistungsfähigkeit."

Eugen Diederichs ist am 22. Juni 1867, im Jahre also der Aufhebung des ewigen Verlagsrechts in Deutschland, auf dem Rittergut Lönitz, zwei Stunden von Naumburg a. S., geboren. Die Vorfahren waren Landwirte seit Generationen, sich allmählich zu immer größerer Wohlhabenheit emporarbeitend. Auch ihm war zunächst die Landwirtschaft als Beruf vorgezeichnet. Er hat sie auch, nachdem er die Schule mit dem „Einjährigen" verlassen hatte, praktisch erlernt; zeitweise war er als Verwalter in der Nähe der Rudelsburg tätig, deren Romantik er gern auf sich wirken ließ. Der Landwirtschaft stand er jedoch von Anfang an ohne jede Neigung und ohne jedes innere Verhältnis gegenüber. Viel größeres Interesse nötigte ihm die Kunst ab, ohne daß er sich aber etwa in dieser Richtung schon hätte bestimmter für eine Berufswahl entschließen können. Ein gesundheitlicher Zusammenbruch nötigte ihn, die Kaltwasserheilanstalt Elgersburg zu einer Kur aufzusuchen. Von dort ging er nach Dresden, um seiner Militärpflicht zu genügen. Die Großstadt, in der der Zwanzigjährige zum erstenmal eine Pferdebahn erblickte, in der er aber auch Gemäldegalerie und Theater ausgiebig genießen konnte, da ihn der Dienst nicht übermäßig in Anspruch nahm, bot ihm vielfache, nachhaltige Anregungen. Nunmehr wurde ihm endgültig klar, daß er in die Landwirtschaft nicht mehr zurückkehren dürfe, sondern Buchhändler werden müsse. „Ich wurde Buchhändler", hat er selbst später geschrieben, „aus der Überzeugung heraus, du willst den Beruf ergreifen, der nicht mit deinen geistigen Interessen im Widerspruch steht. An irgend etwas Materielles habe ich nicht gedacht."

Seine Lehrzeit machte er von 1888 an bei Eugen Strien in Halle durch, den er auf der Hochzeit seiner Cousine kennengelernt hatte, einem kleinen theologischen Verleger mittelparteilicher Richtung, der außerdem noch einen Gehilfen beschäftigte. Geselligen Anschluß fand er im Hallenser Verein jüngerer Buchhändler, dessen Vorstand er sogar bald angehörte. Außerdem turnte und radelte er eifrig. Im Sommer 1890 trat Diederichs seine erste Gehilfenstellung bei Stuber in Würzburg an. Das Leben im Sortiment behagte ihm mehr als die Verlagstätigkeit vorher. Da er zu seinem Gehalt von 75 Mark im Monat von Hause noch einen Zuschuß von 50 Mark erhielt, konnte er ein verhältnismäßig unabhängiges Leben führen. Seine freie Zeit verbrachte er auch hier vornehmlich auf Radtouren im schönen Franken. Zu Rad zum größten Teil fuhr Diederichs 1892 in die Schweiz nach Genf, da sein Sinn schon lange nach dem Ausland stand. Unterwegs besuchte er eine große Zahl deutscher Städte, ihre Bau- und Kunstdenkmäler eifrig studierend. Der Aufenthalt in Genf brachte nicht ganz den erhofften Erfolg. Abstecher aber führten Diederichs in die italienische Alpenwelt, wie vor allem — wieder größtenteils zu Rad — nach Südfrankreich bis zu den Pyrenäen. Im Herbst 1893 trat er in die Menckesche Buchhandlung in Erlangen ein, von wo aus Nürnberg mit seinem Germanischen Museum

häufig besucht wurde. Das nächste Jahr brachte mit einer kurzen Tätigkeit in der Huwaldschen Buchhandlung in Sangerhausen die Freundschaft mit deren gleichaltrigen, ihm geistig verwandten damaligen Inhaber Rudolf von Pöllnitz, die sich später noch als so wertvoll erweisen sollte. Pöllnitz wurde von 1901 ab Geschäftsführer des Inselverlags, und die beiden Freunde haben nachmals lange in Leipzig zusammen gelebt. In Sangerhausen war jedoch des Bleibens für Diederichs nicht lange. Nach einer mehrmonatigen, im Elternhaus verbrachten Pause ging er 1894, wie schon erwähnt, nach Karlsruhe in das Bielefeldsche Antiquariat. Von hier aus nahm er an einer Fahrt zu einer großen Weltkonferenz der christlichen Jünglingsvereine in London teil. Auf der Rückreise besuchte er gemeinsam mit vier Pastoren aus dem Wuppertal noch die Weltausstellung in Antwerpen. Die Tätigkeit im Antiquariat war für Diederichs sehr lehrreich. Zwar hatte er für einen echten Antiquar ein zu schlechtes Gedächtnis. Aber nach seinem eigenen Geständnis dankt er der Arbeit dort vor allem das Gefühl für zugkräftige Buchtitel, das ihm später manchen Erfolg eingebracht hat.

Schon während des Genfer Aufenthalts hatte sich Diederichs Gelegenheit geboten, sich durch Ankauf einer Buchhandlung, die einer Verwandten mütterlicherseits gehörte, in Liegnitz selbständig zu machen. Es zog ihn aber nicht ins Sortiment. Sein Sinn stand schon damals nach Begründung eines eigenen Verlags. In Karlsruhe lernte er dann den Maler E. R. Weiß kennen, der trotz seiner 18 Jahre schon Mitarbeiter des „Pan" war, der damals eben gegründeten, neuzeitliche Ideen vertretenden Zeitschrift. In den Unterhaltungen mit ihm wurde Diederichs das Ziel, als Verleger in der Buchausstattung neue Wege zu weisen, klar. Er gewann in Weiß einen wertvollen Mitarbeiter. Der bald darauf erfolgende Tod des Vaters, der Diederichs in den Besitz einer nicht unansehnlichen Erbschaft setzte, eröffnete auch die Möglichkeit der Durchführung dieser Pläne. Doch zunächst wollte er erst noch Italien bereisen, um dort zu einem Abschluß seiner Entwicklung zu gelangen.

Auf diese Reise bereitete sich Diederichs sehr gründlich vor. Er lernte die Sprache und studierte einführende Werke. Nach einem kurzen Intermezzo in Sangerhausen, wo Freund Pöllnitz um Vertretung gebeten hatte, ging es Anfang 1896 fort. Die Reise führte auf Umwegen zunächst durch Norddeutschland, dann den Rhein aufwärts, wo überall alte Freunde besucht wurden, über Genf nach Lugano. Ende April war er in Mailand. Meist zu Fuß durchzog er nun kreuz und quer fast die ganze Halbinsel. Von Genua wanderte er die Riviera entlang bis nach Nizza. Von dort ging es über Korsika nach dem Süden. Rom, Neapel, Palmero waren Stationen der Reise, die am äußersten für einige Tage bis nach Tunis führte. Langsam strebte der Reisende dann wieder nordwärts. Im Mai 1897 war er wieder in Deutschland. Die Orte, die den tiefsten Ein=

druck auf ihn gemacht hatten, waren der Campo Santo in Pisa mit seinen Fresken, der Malatesta-Tempel bei Rimini und Verona. Auch den Spuren des heiligen Franziskus war er nachgegangen. Volle Klarheit hatte ihm die Reise mit der Überfülle der Eindrücke jedoch noch nicht gebracht. In Rom kam ihm sogar der Gedanke, nach der Südsee auszuwandern. Auch trug er sich eine Zeitlang mit dem Plan, sich ohne weiteren Beruf in Paris niederzulassen und dort von seinen Zinsen zu leben. Tatsächlich war indessen die Entscheidung bereits gefallen.

Am 14. September 1896 hatte nämlich Diederichs von Florenz aus schon die Gründung seines Verlags angezeigt. Der Tag war nicht absichtslos gewählt. Die Mutter feierte an ihm ihren Geburtstag. Wie unsicher aber ist alle Menschenrechnung! Nach dem Tode der Mutter stellte sich überraschend heraus, daß sie tatsächlich am 6. September geboren war und ihren Geburtstag stets an einem falschen Tage gefeiert hatte. Auch die Wahl von Florenz als Verlagsdomizil in Verbindung mit Leipzig war absichtsvoll. Der Marzocco des Donatello, das Löwensymbol von Florenz, war schon dem Knaben eine Lieblingsfigur gewesen. Sie wurde, von dem Freunde Weiß stilisiert, das Verlagszeichen und ist es geblieben. Florenz empfand Diederichs geradezu als zweite geistige Heimat. Auch hier aber spielte schließlich der ganz menschliche Zufall mit. In der deutschen Buchhandlung von Löscher in Florenz hatte nämlich Diederichs einen Kollegen gefunden, der bereit war, für ihn die Postvermittlung zu übernehmen, und das allein ermöglichte ihm ja die Fortsetzung seiner Reise auch nach der Geschäftseröffnung. So war Florenz als Adresse gegeben, neben Leipzig, das schon damals als künftiger Wohnort ins Auge gefaßt blieb. Die Firmierung „Florenz und Leipzig" war so werbewirksam, daß Bierbaum später zu Diederichs äußerte, sie müßte erfunden werden, wenn sie nicht schon vorhanden wäre. Diese Wirkung war aber auch erstrebt. Die Auslieferung des Verlags erfolgte schon jetzt nur in Leipzig, besorgt von Karl Thal, dem späteren Mitinhaber der Firma Hachmeister & Thal in Leipzig, mit dem Diederichs von Würzburg her bekannt war.

Als Verlagsgebiet waren in der Eröffnungsanzeige genannt worden: Moderne Bestrebungen auf dem Gebiete der Literatur, Sozialwissenschaft und Theosophie. Das war vielseitig genug. Selbstbewußt war zugleich betont worden, daß der Verlag sich größter Vornehmheit befleißigen würde. Er wurde eröffnet mit zwei Gedichtbändchen des Karlsruher Malerfreundes Weiß: „Die blassen Cantilenen" und „Elisabeth Eleanor", die gemäß den auf der Durchreise in Karlsruhe getroffenen Abreden bei Drugulin gedruckt wurden. An ihnen erlebte Diederichs sofort die Wahrheit des alten Spruches: „Habent sua fata libelli" Die beiden Werkchen waren in je 300 Exemplaren auf Japanpapier hergestellt worden. In den ersten 20 Jahren waren von beiden Werken zusammen keine 30 Stück abgesetzt worden. Da kamen aber Krieg und Revolution, Inflation und Liebhaber-

druckmanie, und 1920 auf der ersten neuen Frankfurter Buchmesse wurden beide Werke ausverkauft — ihres guten Papiers wegen. Als drittes Werk des Verlages erschien die Gedichtsammlung „Lebe" von Avenarius, zu dem Diederichs durch seinen Karlsruher Freund Meißner gekommen war, der damals in die Redaktion des „Kunstwarts" eingetreten war. Gerade Avenarius war der Anlaß, daß die Verlagseröffnung schon von Italien aus erfolgte. Er drängte nämlich auf möglichst baldiges Erscheinen seines Werkes, und dem mußte Rechnung getragen werden, um den wertvollen Autor nicht zu verlieren. Für Diederichs bedeutete ja gerade diese Verbindung sehr viel, um so mehr, als er durch Avenarius sofort auch seinen ganzen Kreis zu Autoren gewann, die Spitteler, Batka, Erdmann, Söhle, Weber, Bartels. Durch Avenarius lernte Diederichs ferner den Maler Cissarz kennen, der ihm in den ersten Jahren fast ausschließlich die Buchausstattung entwarf. Neben dem Kunstwartkreis waren es die Friedrichshagener Künstler, die dem jungen Verlag das Relief gaben. Ebenfalls durch Meißners Vermittlung hatte Diederichs mit Bölsche Fühlung gewonnen, der ihn mit Julius Hart und Bruno Wille bekannt machte. Bölsches „Liebesleben in der Natur" war einer der ersten Erfolge und lange die beste finanzielle Stütze des Verlags. Sein Hauptschlager aber war ein Werk, das Diederichs selbst veranlaßt hatte.

Während seiner Tätigkeit im Bielefeldschen Antiquariat in Karlsruhe waren ihm allerlei Flugblätter aus der Revolution von 1848 in die Hände gekommen. Das regte ihn an, ein Werk über die Zeit herauszubringen, das er mit zeitgenössischen Bildern illustrieren wollte. Als der geeignetste Verfasser dafür erschien ihm Hans Blum, der Sohn des Märtyrers von 1848. Das Unternehmen kam zustande und erregte durch seine Kühnheit vor allem in der Ausstattung ungeheures Aufsehen. Es erschien in Lieferungen; als die letzte fertig war, war auch die erste Auflage von 5000 Exemplaren ausverkauft. Es mußte sofort eine zweite und bald eine dritte veranstaltet werden. Für Reklame hatte bestens gesorgt, daß in Naumburg ein Plakat, das Diederichs unter Verwendung des von Cissarz gezeichneten Titels hatte anfertigen lassen, von der Polizei verboten worden war. Auch spukte einmal ein Verbot durch die sächsische Regierung. Durch dieses Werk vor allem war der Verlag Eugen Diederichs mit einem Schlage beim gesamten Sortiment bekannt. An weiteren Unternehmungen kamen bald noch hinzu der „Schatz der Armen" von Maeterlinck, den damals niemand in Deutschland als Autor haben mochte, ferner Gesamtausgaben von Jakobsen und Novalis.

Doch weniger in der Auswahl der Autoren suchte Diederichs seine besondere Verlegeraufgabe; in den Unterhaltungen mit dem Malerfreunde Weiß war ihm schon in Karlsruhe eine andere aufgegangen. Anfang der neunziger Jahre hatte zunächst eine Revolution auf kunstgewerblichem Gebiete eingesetzt, ausgehend von

Anregungen, die von Ruskin, Morris, Walter Crane in England kamen, außerdem unter dem unmittelbaren Einfluß der japanischen Kunst. Diese Bewegung griff auch auf das Buchgewerbe über und kam hier in der Gründung des „Pan", der „Jugend", des „Simplizissimus" zum Ausdruck. Namen wie Th. Heine, Hermann Obrist, Bruno Paul, Pankok in München; Eckmann, Peter Behrens in Berlin u. a. m. gehörten ihr an. Im Verlag war es Albert Langen in München, der zuerst die Kunst und die Ideen der Simplizissimuszeichner für die farbigen Umschläge seiner Reisebibliothek dienstbar machte. Unter dem Einfluß von Otto Julius Bierbaum schlug der neugegründete Verlag von Schuster & Löffler in Berlin ähnliche Wege ein. Auch Georg Heinrich Meyer, damals in Leipzig, ist hier zu nennen. Alle beschränkten sie sich aber zunächst auf eine Revolutionierung nur des Buchäußeren. Eugen Diederichs dagegen stellte es sich von vornherein zur Aufgabe, die innere Ausstattung, den Buchschmuck, wie man damals noch gern sagte, neu zu gestalten. Legte er dabei anfänglich noch auf Schmuckleisten und andere ornamentale Beigaben den Hauptwert, so ging er nach und nach mehr auf die künstlerische und typographisch vollkommene Gestaltung rein des Satz- und Seitenbildes über. Darin hat er unbestritten Vorbildliches geleistet und tatsächlich eine neue Zeit in der Verlagsarbeit heraufgeführt.

Sein Programm hat er 1901 einmal dahin zusammengefaßt: „Bisher war das Ziel moderner Buchausstattung die Vermeidung jener Lüge, die sich Imitation nennt, und die Betonung des Charakters des Materials, also die Wahl eines Papiers, das nicht glatt wie Glas aussieht, und künstlerisch geschnittener Lettern. Letztere durften aber nicht willkürlich auf der Seite verflattern, sondern mußten durch ihre Anordnung ein dem Auge wohltuendes schwarz-weißes Bild im Gegensatz zu der Farbe des Papiers geben, also dekorativ wirken. Neben dem geistigen Genuß des Inhaltlichen erwuchs dem Leser zugleich ein sinnlich-ästhetischer. Dieses Buch geht einen Schritt weiter. Es begnügt sich nicht, durch eine Umrahmung, durch das Maß der Abstände innerhalb des Rahmens ein geschlossenes Seitenbild zu geben, sondern versucht zum ersten Male in der deutschen Druckkunst durch zusammenstimmende, gebrochene Farbtöne dem Buch eine eigene Seele zu geben. Auch die Kunst des Malers, der einzelne Gedichte in ihren Stimmungen begleitet, hat nichts mit dem phantasietötenden Illustrationsunwesen gemeinsam. Hier schwächen sich nicht Poesie und bildende Kunst gegenseitig, sondern, da dem Künstler alle Ausdrucksweisen symbolischer Kunst zu eigen sind, geben sie einen starken, vollen Akkord." Noch heute sind Werke des Diederichsschen Verlags ohne weiteres an ihrem Äußeren sofort überall herauszuerkennen. Die gesamte Verlagsproduktion hat schon äußerlich ein durchaus eigenes Gesicht und ausgesprochenen Charakter. Diederichs hat diesen Gedanken der charakteristischen Ausstattung sogar auf seine Geschäftspapiere ausgedehnt. Seine Fakturen waren nicht nur stets mit seinem Löwen geschmückt; sie trugen lange auch

launige Gedichte und noch heute oft Merksprüche betonter Eigenart. Der Wille, Besonderes zu sein, tritt überall hervor. Er ist von Anbeginn an ein Charakteristikum des Verlags.

Der erfolgreiche Anfang — der Umsatz des ersten Verlagsjahres betrug etwa 70000 Mark — zog auch den äußeren Ausbau des Geschäfts nach sich. Hatte Diederichs zunächst ganz allein und dann nur mit seinem Freunde Pöllnitz zusammen gearbeitet, so stellte er nun noch einen Gehilfen und einen Laufburschen ein. An Stelle der ursprünglichen zwei möblierten Zimmer mietete er im Hinterhaus der Firma H. Haessel ein paar Räume. Haessel wurde auch der Kommissionär des Verlags. Schließlich gründete Diederichs einen eigenen Hausstand, indem er sich mit Helene Voigt, die sich als Schriftstellerin schon einen Namen gemacht hatte, verheiratete. Der Ehe entsprossen vier Kinder. Sie ist aber später getrennt worden. Diederichs fand hernach in Lulu von Strauß und Torney die zweite Gattin. Inzwischen hatte Diederichs mit den „Monographien zur deutschen Kulturgeschichte", deren Redaktion dem Jenenser Bibliothekar Georg Steinhausen übertragen wurde, ein Unternehmen in Angriff genommen, das seine Kräfte lange gefangen halten sollte. Er veranlaßte ihn zu vielfachen weiten Reisen, um das nötige Bildmaterial zu beschaffen. Die Aufnahme war nicht so erfolgreich, wie er gehofft hatte. Die Monographien verschlangen nicht nur das ganze vorhandene Betriebskapital, sondern zwangen auch noch zur höchsten Anspannung des bei Lieferanten erreichbaren Kredits. Ohne die Einnahme aus dem Blumschen Werk wäre der Verlag deshalb damals lahmgelegt gewesen. Gleichwohl bot die Arbeit in dem zäh verfolgten Unternehmen viel Anregungen. Zumal das Studium der alten Druckwerke förderte die bereits vorhandene Neigung zur vorbildlichen Ausstattung der eigenen Verlagserzeugnisse.

In seinem Gefühl für die kommenden Dinge, für das, was in absehbarer Zeit das Vorzugsthema des Tages und der Lieblingsstoff breitester Kreise sein würde, bekannte er sich in einer programmatischen Erklärung „zur Jahrhundertwende" zur neuromantischen Richtung. An sich war das keine Neuerung; denn diese Einstellung entsprach einem Grundzug Diederichsschen Wesens, und seine ganze Verlagsarbeit hatte von Anfang an, sei es zunächst auch unbewußt, in der Tat bereits den Hauptforderungen der Neuromantik gedient. Er erwartete von der Neuromantik eine Wiederbelebung der Renaissancekultur. „Sie wird", so hieß es in dem erwähnten Rundschreiben, „den von Nietzsche mit Recht gebrandmarkten Bildungsphilister, der sich nur mit den Lappen der Kultur behängt hat, überwinden und zur künstlerischen Kultur des 20. Jahrhunderts erziehen. Die Sehnsucht der Seele nach etwas, das dem Leben Sinn und Inhalt gibt, führt zuerst zur innerlichen Vertiefung. Aus dieser heraus entwickelt sich der Mensch nach Goethes Beispiel zum Einklang mit der Umgebung; denn das Mit-Bewußtsein-Leben führt zur Ausbildung vorhandener Kräfte und Anlagen, zu dem

gesunden, fröhlichen Menschen, dessen eigenes Leben ein unbewußtes Kunstwerk ist.“ Das war in zum Teil wörtlicher Übereinstimmung dieselbe Sprache, die schon der Jungbuchhändler in seinen Aufsätzen gebraucht hatte. Das Verlagsprogramm war für Diederichs zugleich das Programm seines eigenen Lebens, und nur aus dieser innerlichen Übereinstimmung und Ineinssetzung von Mensch und Werk erklärt sich letzten Endes der Erfolg seiner Arbeit. Das Schlagwort Neuromantik wurde im übrigen bald preisgegeben, da es zu abgegriffen war, ebenso ein Ersatzversuch „Neue Renaissance“, der kein Echo fand. Seitdem arbeitete Diederichs unter dem Motto „Kultur“, und zwar hieß es anfangs „künstlerische Kultur“, bald aber „religiöse Kultur“. Doch sind das letzten Endes nur wechselnde Formeln, den jeweiligen Zeitströmungen immer wieder geschickt angepaßt. Der Untergrund bleibt stets derselbe.

Im Frühjahr 1904 siedelte Diederichs mit seinem Verlag nach Jena über. Zu Leipzig hatte er ein wirklich innerliches Verhältnis nie gefunden. Sein Verkehr beschränkte sich auf einen kleinen Kreis, zu dem außer dem alten Freunde Pöllnitz vor allem der Bildhauer Pfeifer und der Leiter des Buchgewerbemuseums Kautzsch gehörten. Wohl hatte er eine Zeitlang im Vorstande des Buchgewerbevereins gesessen, auch einmal einen Vortrag im Verein der Leipziger Buchhändler gehalten. Aber engere Bindungen gab es für ihn nicht. Dagegen zog ihn manches nach Jena. Er wollte vor allem näher nach Süddeutschland, das er von seinen Wanderjahren her liebte. Auch lockte ihn die Jenenser Tradition aus den Tagen Schillers. Nicht zuletzt erhoffte er von einem Fortgang aus Leipzig gesundheitliche Förderung. Zwei Jahre zuvor hatte er die Mutter verloren. Das Erbteil, das ihm dadurch noch einmal in Höhe von 70000 Mark zufiel, war ihm damals sehr willkommen, da er eine Auffüllung seines Betriebskapitals dringend brauchte. Der bald das erste Jahrzehnt beschließende Verlag stand mit seinen Bestrebungen nun nicht mehr allein. Auf rein literarischem Gebiet verfolgte S. Fischer in Berlin bereits längere Zeit verwandte Spuren. Albert Langen in München und Schuster & Löffler in Berlin wurden schon genannt. Der Inselverlag, seit 1901 von Freund Pöllnitz geleitet, der 1905 allerdings bereits starb, stand unmittelbar in regstem Wettbewerb. Dazu kam nun noch Georg Müller. Auch Robert Langewiesche, der 1901/02 bei Diederichs als Gehilfe tätig gewesen war, ist anzuführen. Immer aber wahrte sich Diederichs die eigene Note. In seinem Programm trat jetzt der Gedanke der Volkserziehung stärker in den Vordergrund.

Seine Verlagsarbeit dehnte sich dabei mehr und mehr ins Universale, ohne daß er aber alles und jedes verlegt hätte. Alles war vielmehr in einer einheitlichen Grundidee zusammengehalten. Es galt, die Quellen für die neue deutsche Kultur zu erschließen; er suchte sie in allen Zeiten und bei allen Völkern. Wiederholte ausgedehnte Reisen schufen ihm zugleich Gelegenheit, in Nord und Süd,

Ost und West die verschiedensten Volkskulturen und ihre Hauptstätten aus eigener Anschauung kennenzulernen. Im Mittelpunkt stand ihm dabei immer deutlicher das Problem der religiösen Erneuerung. Wie er die Mystik entdeckt hatte, so stand er der Bewegung des Reformkatholizismus sehr nahe. In den Fragen der Buchausstattung wurde der Verlag in jenen Jahren vornehmlich von Ehmke beraten. Als literarischer Beirat aber wirkte eine Zeitlang unter anderen Albert Köster, der später einer der ersten Außenminister des revolutionären Deutschland wurde. Das Jahr 1910 zeigte den Verlag Diederichs im Mittelpunkt eines literarischen Streites. Damals war in der Schweiz Goethes Urmeister wieder aufgefunden worden. Diederichs hatte verstanden, sich die Herausgabe zu sichern. Auch der Inselverlag bewarb sich darum. Die Erben Goethes aber machten Schwierigkeiten. Schließlich kam das Werk bei Cotta heraus. Im Jahre 1912 schuf sich der Verlag durch Übernahme der von Horneffer gegründeten „Tat" endlich eine eigene Zeitschrift zur Verfechtung seiner Ideen. Frühere Versuche, eine solche in den „Dioskuren" schon 1900 zu gründen, waren fehlgeschlagen. Als dann 1914 in Leipzig die „Bugra" veranstaltet wurde, erlebte Eugen Diederichs einen schönen Triumph. Schon vorher hatte es ihm an Anerkennung nicht gefehlt. Nach einer ersten Auszeichnung auf der Weltausstellung in Paris 1900 war ihm auf der Kunstgewerbeschau in Dresden 1906 eine der vier Ehrenurkunden zur Anerkennung für Förderung der deutschen Kultur zuerkannt worden; 1910 erhielt er auf der Brüsseler Weltausstellung als erster deutscher Verlag die goldene Medaille. Jetzt aber für die Leipziger Ausstellung wurde er auf Veranlassung Karl Lamprechts ausersehen, in der Halle der Kultur die Gegenwart zu repräsentieren. Darin sprach sich am deutlichsten aus, was sein Wirken galt.

Auf öffentliche Betätigung über seine Verlagsarbeit hinaus hat Eugen Diederichs nie sonderlich viel gegeben. Wohl pflegte er nach allen möglichen Seiten rege Beziehungen zu den Strömungen und Bewegungen seiner Zeit. Auch hielt er in Jena offenes Haus. Manche Anregungen hat er im stillen ausgestreut. Aber nach einer weithin sichtbaren, bekannten und anerkannten Führerstellung im öffentlichen Leben stand sein Sinn nicht, weil er auch fand, daß das seinen Anlagen kaum entsprach. Öffentlichen Interessen hatte er sich darum aber doch nicht versagt. In der Heimatschutzbewegung in Jena spielte er schon kurze Zeit nach seiner Übersiedlung dorthin eine Rolle. 1905 veranstaltete er dort die Schillergedächtnisausstellung anläßlich des 100. Todestages des Dichters. Im Jahre 1906 wurde er Mitbegründer des Werkbundes und veranlaßte 1913 auch das Werkbundfest auf der Rudelsburg. Als mit der Entstehung der Wickersdorfer Schulgemeinde und der Freien Studentenschaft die Jugendbewegung weitere Kreise zu ziehen anfing, trat Eugen Diederichs auch ihr nahe. Er ward einer ihrer tätigsten Förderer und war an dem Zustandekommen und Gelingen der Tagung auf dem Hohen Meißner stark beteiligt. Während des Weltkrieges betrat er

mit Gründung der Vaterländischen Gesellschaft für Thüringen in Verbindung mit Maurenbrecher und Vershofen ein neues Gebiet. Im Interesse der Zukunft Deutschlands sollten ebenso die von ihm veranstalteten Lauensteiner Kulturtagungen wirken. Zugleich versuchte er, durch eine geplante Zeitschrift, „Die Brücke", engere Verbindungen zu den skandinavischen Vettern zu schlagen. Auch nach dem Kriege spann er manche dieser Fäden weiter, nicht ohne teilweise scharfen Widerspruch hervorzurufen. Zugleich leitete er eine engere Lauensteiner Bewegung innerhalb des Buchhandels ein, um auch hier dem Wiederaufbau zu dienen.

Überschaut man Eugen Diederichs' Wirken und seine Entwicklung im ganzen, so kann nicht entgehen, ein wie stark revolutionärer Zug in ihm steckt. Nach seiner eigenen Aussage ist er sich seines Verlagsideals im Malatesta-Tempel zu Rimini bewußt geworden. Wie ein Rausch kam es über ihn angesichts dieses Denkmals eines ganz heidnischen Kults der Kondottiere. Und was er dabei im tiefsten Innern empfand, war: „Hier setzte ein Ketzer sein Ich der Welt entgegen." Er hat sich oft genug selbst als Revolutionär bezeichnet, und nicht umsonst ist in den letzten Jahren ein Seeräuberlied, das den alten Störtebecker verherrlicht, sein Lieblingsgesang geworden. Dem entsprach aber schon der Ton in seinen Aufsätzen, als er noch Gehilfe war. Bezeichnenderweise war ja auch sein erstes selbständiges Verlagsunternehmen die Herausgabe des Revolutionswerkes von Blum. Immer wieder ist er danach für Werke eingetreten, die an den Pforten rüttelten und Neues wollten. Dieser Zug entspricht der Grundlage seines ganzen Wesens und hat ausgesprochen persönlichen Charakter. Als Erbteil von den Eltern her liegt Eugen Diederichs ein starker Hang zur Schwermut im Blute. Mehr als einmal kam ihm der Gedanke nahe, das Leben, mit dem er nur so schwer fertig zu werden vermochte, von sich zu werfen. Immer wieder hat aber darüber ein ebenso starkes Verantwortlichkeits- und Pflichtgefühl gesiegt. Daraus erklärt sich auch seine religiöse Einstellung. Er faßt Religion nicht auf „als Denken und Glauben im Sinne eines Fürwahrhaltens, sondern als Handeln aus innerstem Wesen heraus, als Handeln in gläubiger Gewißheit eines fernen Zieles. Das Leben ist nicht dazu da, um die Menschheit glücklich zu machen, sondern damit die Menschen in Schicksalsstunden die Ideen immer reicher und farbiger erleben, die hinter dem Geschehen stehen. Erst durch bewußte Resignation kommt der Mensch zur Selbstüberwindung und damit zur Wiedergeburt im Geiste."

Seine eigene Arbeit war durchaus auf dieses Ziel gerichtet. Er hatte dabei stets das ganze Volk im Auge und brachte gerade den sozial abhängigen Schichten das größte Interesse entgegen. Wie er die bloße nationale Phrase, „die Schützenfeststimmung", ablehnte und auch den Sozialdemokraten gelten lassen wollte, so war er doch ein entschiedener Feind des Massensozialismus. Er forderte gerade die Entproletarisierung des Sozialismus als Voraussetzung für jede Möglichkeit

einer Wendung zum Besseren. Auch darüber war er sich klar, daß der Fortschritt überhaupt nicht von heute auf morgen erreicht werden könne. Schon 1908 schrieb er: „Sorge für die ethische Seele der Zukunft, formulierte ich als Grundgedanken meiner Arbeit unter Berufung auf Heinrich von Steins Worte: ‚Dies kann nicht durch sofortige, praktische Änderungen der Tageswirklichkeiten geschehen. Sondern die Stimmung, aus welcher dann von selbst die zukünftigen Wirklichkeiten sich bestimmen, wird sozusagen in einer Welt für sich zu schaffen und auszubilden sein.'" In dieser Einstellung milderte sich das Revolutionäre in ihm. Nie war ja allein Kritik und Vernichtung überhaupt sein Dogma. Es kam ihm auch im Kampf stets auf positive Wirkung, auf Aufbau und schöpferische Leistung an. Hier schlug das alte Bauernblut und die eigene Tätigkeit der ersten Jugend gewissermaßen wieder durch. Der erste Jenenser Katalog 1904 trug als Titelbild, wohl nicht ohne Absicht und Sinn, eine Zeichnung von Hans Thoma: der Sämann, umgeben von den 12 Monatszeichen. „Ich habe", schreibt er dazu in seinen Erinnerungen, „mir zu jener Zeit zwei Exlibris von Orlik zeichnen lassen, auf dem einen gleichfalls ein Sämann und auf dem zweiten ein pflügender Bauer. Immer habe ich mich Mutter Erde nahe gefühlt, teils aus der Tradition meiner Vorfahren her, teils aus dem innersten meiner geistigen Orientierungsart heraus, die sich in der Wirklichkeit verankern will, um von da den Weg zum Kosmisch-Metaphysischen zu suchen. So war mir „die Pflugschar halten" und „die Saat aussäen" ein Symbol nicht nur meines persönlichen geistigen Lebens, sondern auch meiner Arbeit." In der Tat, Pflüger und Sämann ist Eugen Diederichs im besten Sinne gewesen, und die von ihm ausgestreute Saat hat im deutschen Buchhandel schon heute reiche Frucht gebracht.



Karl Robert Langewiesche

Die Strömungen Mitte der neunziger Jahre des vorigen Jahrhunderts, die, von der Kunst und vom Kunstgewerbe ausgehend, mehr und mehr auch den Buchhandel erfaßten, haben eine ganze Reihe hervorragender Verlage, wie man heute sagt, kultureller Richtung entstehen lassen, die den deutschen Buchhandel wesentlich bereichert haben. Die Wirkungen sind noch heute bemerkbar, sind heute vor allem erst wirklich in die Breite gegangen und nun fast zur Selbstverständlichkeit geworden. Man vergißt darüber leicht, daß dieser Erfolg das Werk doch erst einer Generation ist. So geht es aber mit vielen Erscheinungen des Menschenlebens. Eine Generation müht sich hart und mit Einsatz aller Kraft in oft zunächst nur wenigen Vertretern, einem neuen Gedanken zum Durchbruch zu verhelfen. Der nächsten ist er dann schon Selbstverständlichkeit, da sie mit ihm aufwuchs. Die übernächste aber wird ihn zu verteidigen haben gegen wieder Neues, das ewig des Alten Feind bleibt.

Es sind aber doch nicht nur die Großen, die Beachtung verdienen und beanspruchen dürfen. Gerade das Verlagsgewerbe bietet Gelegenheit, auch bei stärkster Beschränkung der Zahl der Verlagsartikel nach die größte Wirkung zu erzielen und bedeutende Arbeit zu leisten. Oft ist es ausgesprochen der Wille, sich auf so scharf zusammengefaßte Leistung zu beschränken und nicht in die Breite, sondern nur in die Tiefe zu streben, der dem Unternehmen den Stempel aufdrückt und ihm den besonderen Charakter gibt. Karl Robert Langewiesche, der bewußt zu den Vertretern dieser Richtung zählt, hat den zugrunde liegenden Gedanken für sich so ausgesprochen: „Wer mit kleinem Kapital anfängt, ist dadurch zu dem naturgemäßen Verfahren gezwungen, gleichsam ein kleines Bäumchen zu pflanzen und es langsam und mit natürlichen Hilfsmitteln hochzuziehen, bis es Schatten gibt und gute Frucht bringt. Wer mit großem Kapital anfangen kann, ist immer in Gefahr, einen von Anfang an zu großen Baum zu pflanzen, der zwar rascher Früchte bringt — wenn es gut geht — bei dem aber auch die Gefahr daß es nicht gut geht, größer ist. Auch verlockt großes Anfangskapital offenbar

allzu leicht dazu, das Wachstum durch den künstlichen Dünger einer übertriebenen Reklame oder durch sonstige kostspielige Gewalttätigkeiten beschleunigen zu wollen, was ebenfalls eine gefährliche Sache bleibt."

Dabei hat Langewiesche von Anfang an noch einen anderen Gedanken verfolgt, der seiner Arbeit die besondere Note verlieh. Als er im Mai 1902 die Eröffnung seines Verlags ankündigte, sprach sein Rundschreiben von „vornehmen Massenartikeln" als seinem Verlagsziel. Mancher hat darüber damals den Kopf geschüttelt. Die paradoxe Formel war wohl in der Tat nicht besonders glücklich. Die darin steckende Idee aber hat er verwirklicht, und der Erfolg hat ihm so sehr recht gegeben, daß heute viele den gleichen Weg wandeln, wenn auch inzwischen meist ein schöneres Motto gefunden worden ist. Für Langewiesche war diese Einstellung keine Zufälligkeit noch etwa Willkür oder gar geschäftstüchtige Berechnung, vielmehr reinster, zwangläufiger Ausdruck seiner Persönlichkeit. Sie fußte im frühesten Erleben. Als Kind schon hatte er den stärksten Eindruck davon, daß sich immer wieder die Arbeitermassen seiner Vaterstadt auf dem Heimweg in der Mittagspause wie nach Feierabend vor dem Schaufenster des Buch- und Kunstladen seines Vaters drängten, um mit hungrigen Augen die dort ausgebreiteten Herrlichkeiten zu mustern. Andere mochten diese Proletarier roh nennen und innerlich ablehnen. Auch er übersah ihre Dumpfheit und Ungeschlachtheit nicht. Aber er sah zugleich ihren Bildungstrieb und setzte es sich als schönste Pflicht, dieser Sehnsucht der breiten Massen der Nation einmal zu dienen.

Für die Masse konnte nur Massenware zum niedrigstmöglichen Preise in Frage kommen. Aber Langewiesche war sich von Anfang an klar über die Notwendigkeiten, Pflichten und Bedingungen gerade des billigen Buches, die er in der Forderung der Vornehmheit zunächst zu treffen suchte. „Während dies nämlich im übrigen Handel im Verhältnis der billigen Qualität zu der teueren umgekehrt zu sein pflegt," schrieb er später, „glaubte ich zu erkennen, daß der größtmögliche innere Wert für das billige Buch noch unbedingter Pflicht und erste Notwendigkeit als für das teuere sei: Zunächst weil das billige Buch vielfach zu Leuten kommt, die im allgemeinen noch keine Bücherkäufer sind, deren eigene Urteilskraft gering ist, die aber, wenn ein zufällig erworbenes Buch nicht hält, was es ihnen versprach, für lange Zeit oder für immer vom Bücherkaufe wieder abgeschreckt werden. Und viele von denen, die einmal ein billiges Buch kaufen, empfinden den Verlust weniger Groschen — wenn sich ihnen das Buch später als unnütz erweist — ja auch schmerzlicher, als der Reiche den Verlust durch ein ihn enttäuschendes, weit teureres Werk empfindet. Aber auch im eigenen Interesse des Verlegers ist die unbedingte höchstmögliche Qualität gerade des billigen Buches notwendig, denn dieses, das ja fast immer den Band einer Sammlung bildet, muß mittels solcher Qualität seinerseits helfen, die Schwesterbücher zu verkaufen, so wie diese ihm ihrerseits durch die Qualität den Weg leicht

machen müssen. Auch ist ja das billige Buch, für das nur selten große Reklamemittel bereitgestellt werden können um so mehr auf die wirksamste und kostenloseste aller Reklamen angewiesen: nämlich auf diejenige, die in der Qualität des Gegenstandes selbst liegt."

Daß er Buchhändler werden mußte und nur Buchhändler werden konnte, war für Langewiesche nicht einen Augenblick in seinem Leben zweifelhaft. Vom ersten Tage an atmete er ja Buchhandelsluft. Schon der Großvater war als erster in der Familie, die ihren Stammbaum bis ins XVII. Jahrhundert zurückverfolgen kann, Buchhändler geworden. Nach gründlicher wissenschaftlicher Ausbildung hatte er bei Bädeker in Essen gelernt, dann bei Enslin in Berlin als Gehilfe gearbeitet. Schon mit 23 Jahren machte er sich 1831 in Iserlohn selbständig, um vier Jahre später jedoch nach Barmen überzusiedeln, wo er schon vorher eine Filiale eröffnet hatte. Das Iserlohner Geschäft wurde 1838 verkauft. In Barmen aber betrieb er neben dem Sortiment zugleich einen nicht unbedeutenden Verlag, in dem manche aufstrebende Talente des Wuppertales Aufnahme fanden. Gleichzeitig betätigte er sich selbst nicht ohne Erfolg als Schriftsteller. Der Verlag ging erst Mitte der achtziger Jahre in fremde Hände über. Das Sortiment aber übernahm schon 1866 der älteste Sohn Wilhelm Robert, der es 1869 jedoch verkaufte und dafür die Buchhandlung von Th. Hahn in Rheydt erwarb. Auch sein Bruder Adolf war in den Buchhandel eingetreten und betrieb ihn zunächst in Elberfeld, später in Godesberg. Von ihm stammt der seit 1905 in Eberswalde tätige Hans Langewiesche ab. Wilhelm Robert Langewiesche in Rheydt aber gab dem Buchhandel zwei Söhne, Wilhelm und Karl.

1874 geboren, hat sich Karl Robert mit zehn Jahren zum erstenmal im Buchhandel betätigen können. In einer besonders arbeitsreichen Weihnachtszeit durfte er im Laden dem Vater und den Angestellten zur Hand gehen. Unter dem Weihnachtsbaum fand er nachher ein Buch mit der Widmung seines Vaters „für gern geleistete Mithilfe", worauf er nicht wenig stolz war. Als es sich später darum handelte, eine Lehrstelle für ihn zu finden, dachte der Vater zunächst an die bekannte Bielefelder Firma Velhagen & Klasing, zu der noch vom Großvater her Beziehungen bestanden. Einer ihrer Gründer war Gehilfe bei ihm gewesen. Er hatte Velhagen & Klasing auch Henriette Davidis als Autorin zugeführt, die Verfasserin des bekannten, weitverbreiteten Kochbuchs, die Stütze im Hause Langewiesche gewesen war. Selbst hatte er, sehr zu seinem Schaden, ihr Manuskript nicht übernommen, weil ihm seine Frau abgeraten hatte. Velhagen & Klasing lehnten jedoch die Annahme eines Lehrlings ab, verhalfen ihm dafür aber zur Aufnahme bei Hans Hinrichs in Detmold, einem ihrer früheren Gehilfen, wo Karl Robert Langewiesche 1891 eintrat. Die Hofbuchhandlung der kleinen Residenz hatte eine überaus vielseitige, buntzusammengesetzte Kundschaft. Karl Robert konnte hier reichliche Erfahrungen sammeln. In dem Zwang,

bald mit diesem, bald mit jenem Käufer sich abzugeben, lernte er vor allem jene ruhige Würde und gleichmäßige Höflichkeit schätzen, die er jedem Buchhändler wünscht.

Die Gehilfenwanderjahre führten Langewiesche nach kurzem, unbefriedigtem Aufenthalt im väterlichen Geschäft 1895 zunächst nach Halle in die Schulbuchhandlung von J. M. Reichardt. Von hier aus lernte er erstmalig auch Leipzig kennen, wurde er doch eines Tages hinübergeschickt, um persönlich zum Teil „bei Volckmars", zum Teil bei den Verlegern dringend benötigte Schulbücher zu besorgen. Außerdem war es bei Reichardt schöne Sitte, daß die Mitarbeiter, die in den sauren Wochen nicht geschont wurden, an den Kantatefreuden in Leipzig teilnehmen mußten. 1896 erfüllte sich Langewiesche der Wunsch, sich im Auslande umsehen zu können. Er fand eine Stelle in der Internationalen Buchhandlung Donath in Genua. Der Aufenthalt war dort in mannigfacher Beziehung für ihn von Bedeutung. Von seinem Chef, einem geborenen Berliner, doch naturalisierter Italiener, lernte er sowohl das Gefühl für Ordnung, das er seitdem zu schätzen weiß, als auch die Kunst der rechten Menschenbehandlung, die ihm sehr zum Vorteil wurde. Außerdem machte die italienische Landschaft tiefen Eindruck auf ihn, und unter ihrem Einflusse fand er auch das rechte Verhältnis zur wahren Kunst. Im April 1898 kehrte er nach Deutschland zurück und ging nun für einige Monate zu F. Volckmar, der schon der Kommissionär seines Großvaters gewesen war. Langewiesche arbeitete in verschiedenen Abteilungen des großen Betriebes, der ihn viel lernen ließ, vor allem die Achtung gerade vor der mechanischen Arbeit der bloßen Expedition, auf der doch letzten Endes der ganze Leipziger Verkehr und damit ein gut Stück Buchhandel überhaupt ruht. Die letzte Zeit war er dem damaligen Hauptbuchhalter des Hauses zugeteilt, Kurt A. Hosemann, der später die Leitung des Stuttgarter Barsortiments übernommen hat.

Die nächste Arbeitsstätte fand Langewiesche bei Bernhard Hartmann in Elberfeld Er war berühmt als Lehrchef. Vor allem seinen „Literaturstunden" verdankten seine Angestellten wertvolle Förderung. Langewiesche wurde von ihm vornehmlich zur Bearbeitung seiner bekannten Weihnachtskataloge hinzugezogen. Freilich wurde er gerade bei dieser Arbeit das Gefühl nicht los, daß sie die Mühe nicht recht lohne. 1899 gelangte Langewiesche mit Empfehlung Hartmanns nach Berlin zu Speyer & Peters, um sich auch in einem wissenschaftlichen Spezialsortiment noch umzusehen. Hier hatte er gleichfalls das Glück, in einem vorbildlich geleiteten Geschäft seine Erfahrungen in mannigfacher Hinsicht zu ergänzen. Vor allem lernte er hier die Bedeutung reibungsloser Zusammenarbeit aller Beteiligten würdigen, verstand es Felix Speyer doch meisterlich, Disziplin und Selbständigkeitsdrang in Harmonie zu vereinen und in wahrer Freiheit zum Ausgleich zu bringen. „Gut werde es sein", meinte Langewiesche in Erinnerung dieser Ein-

drücke, „wenn alle, die in einem Betriebe zu befehlen haben, darauf bedacht wären, das Maß von Disziplin, das sie verlangen, durch ein entsprechendes Maß von Freundlichkeit zu ermöglichen. Und wenn umgekehrt alle die, die zu gehorchen haben, das Maß von Freundlichkeit, das sie ihrerseits beanspruchen, durch das freiwillige Einhalten einer unbedingten Disziplin möglich machten."

Mit dem Berliner Aufenthalt glaubte Langewiesche das Nötigste gelernt zu haben. Er hatte sich nun für seine weitere Laufbahn zu entscheiden: drei Wege sah er vor sich. Er konnte in den heimatlichen Industriebezirk gehen, in einer der Arbeitervorstädte vielleicht Düsseldorfs eine Volksbuchhandlung gründen, wie sie ihm von den Eindrücken seiner Kindheit her vorschwebte, und nach entsprechenden Erfolgen auf ganz neuen Bahnen mit möglichst zahlreichen, einheitlich geleiteten Zweigniederlassungen praktische Volkserziehungsarbeit im großen betreiben. Er hätte zum anderen eine allgemeine Sortimentshandlung einrichten können, und dabei wäre sein Ziel ein doppeltes gewesen: einerseits würde er in klarer Erfassung der kaufmännischen Aufgaben des Buchhändlers eine rationellere, andererseits, getragen von einem starken Verantwortlichkeitsgefühl, eine persönlichere, kulturbewußte Ausgestaltung angestrebt haben.

So mancherlei an diesen beiden Möglichkeiten lockte, Langewiesche ging den dritten Weg und wurde Verleger. Um sich hier noch mit den neuesten, seinen eigenen Anschauungen verwandten Bestrebungen näher bekannt zu machen, nahm er gern die Gelegenheit zur Mitarbeit bei Eugen Diederichs, die sich ihm im Oktober 1901 bot, wahr. Dem erfolgreichen jungen Verleger war er bereits in Genua begegnet, als dieser seine Wanderung an der Riviera machte. Im Café Milano hatten sie ein paar Abende zusammen verplaudert. Bei Eugen Diederichs gerade erfuhr Langewiesche aber, „daß sich das Verlegersein im Grunde nicht erlernen läßt, daß zur Aneignung der wenigen lehrbaren Dinge insbesondere dann eine kurze Zeit genügt, wenn man in seiner selbständigen Arbeit zunächst der eingehenden Kenntnis der verschiedenen Reproduktionsverfahren noch nicht bedarf, und daß jede Verlagsgründung — ob sie nun etwas eher oder später erfolge — immer ein Schritt ins Dunkle bleibt, bei dem der Mensch nicht weiß, ob und welchen Boden der Fuß finden wird." Der Sortimenter hat es leichter. Er kann sich eher von seiner künftigen Existenz im voraus ein Bild machen und seine persönliche Eignung dazu prüfen. Anders der Verleger, bei dem Fingerspitzengefühl alles ist, dessen Vorhandensein er aber doch erst nach dem Versuch im Erfolg feststellen vermag. „Fleiß, Intelligenz und persönlicher Inhalt sind ja auch für den Verleger schöne und unentbehrliche Dinge, aber das Entscheidende sind sie allein in der Regel noch nicht." Man darf hinzusetzen, daß sich alles das vor allem nicht durch Geld ersetzen läßt.

Das erste Werk des neuen Verlages war Carlyles „Arbeiten und nicht verzweifeln." Die erste Bestellung kam von Koehlers Barsortiment und lautete auf



100 Stück. Der Titel ist die Rückübersetzung der englischen Wiedergabe der Schlußzeile „Wir heißen euch hoffen“ aus Goethes Gedicht „Symbolum“, wofür Carlyle gesagt hatte: „Work and dispair not.“ Er ist ein besonders lehrreiches Beispiel dafür, was ein wirksamer Titel für einen Bucherfolg bedeutet. Mit Recht hat Langewiesche jedoch gerade im Hinblick auf seine Erfahrungen hierbei darauf hingewiesen, daß es dem Buchhandel leider wohl niemals möglich ist, mit der Schlagwortkraft selbst des besten Titels das letzte an Wirkung zu erzielen, das Haby etwa mit seinem „Es ist erreicht“ auf einen Hieb in der Hand hatte. Der Titel gab eines Tages übrigens für Langewiesche selbst zu einem niedlichen Scherz Anlaß. Während in seinem Kontor noch emsig gearbeitet wurde, hatte er für sich in einem Spaziergang Erholung gesucht. Als ihn dabei ein Bekannter traf, rief er ihm neckend zu: „Ja ja, Sie haben es gut, Ihre Damen im Kontor, die arbeiten. Sie aber gehen spazieren und verzweifeln nicht.“ Zum Verzweifeln lag in der Tat keinerlei Grund vor. Schon 1904 erschien das 25. Tausend. Damals brachte Langewiesche für dieses Buch als erster ein Werbeplakat heraus, auf das er durch einen Zufall gekommen war. Die Idee erwies sich gleichfalls als sehr fruchtbar. Freilich darf sie nicht, wie so mancher gute Gedanke, zu Tode gehetzt werden.

Schlugen auch nicht alle weiteren Erscheinungen des Verlegers gleich gut ein, so hatten doch vor allem Hans Wegeners „Wir jungen Männer“ und Lhotzkys „Ehebuch“ ebenfalls größten Erfolg. Im Jahre 1906 eröffnete der Bruder Wilhelm mit den „Büchern der Rose“ und anderen Werken gleichfalls einen Verlag mit ähnlichem Ziele. Das empfand Karl Robert jedoch nicht als Konkurrenz, eher als Ansporn, noch immer Vollkommeneres zu leisten. Er fing von 1907 an, sich dem Gebiet der Kunst zuzuwenden. Das erste blaue Buch dieser Richtung waren die „Griechischen Bildwerke“. Bald aber tat er gerade auf diesem Gebiete die Wendung zum rein Nationalen. Deutsche Kunst aller Art wurde das Thema. Es war lediglich die Fortführung und weitere Ausgestaltung dieser Arbeit, als Langewiesche 1911 mit Rohrbachs „Deutschem Gedanken“ das politische Gebiet ebenfalls noch betrat. Im Kriege hatte er dann vor allem mit dem 1915 erscheinenden Bande „Schöne Heimat“ einen schönen Erfolg. Die zahlreichen Briefe, die er dafür aus den Schützengräben erhielt, waren ihm nach seinen eigenen Worten eine liebere Anerkennung, als es irgendein Orden hätte sein können.

Der Weltkrieg brachte für Robert Langewiesche im übrigen eine bittere Zeit. Er mochte den Tanz ums goldene Kalb nicht mitmachen. Dadurch kam er aber der zunächst in ihren Wirkungen verkannten Inflation gegenüber ins Gedränge. Von seinen Grundsätzen selbst äußerlich nicht abgehend, dachte er zeitweise fast zur Einstellung der Produktion gezwungen zu werden, während manche zweifelhafte, aber skrupellose Neugründung üppig ins Kraut schießen konnte. Doch „Die

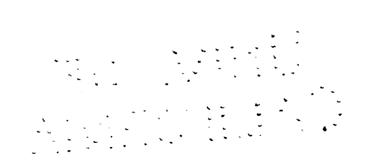
Blauen Bücher" haben sich durchgesetzt. In den wachsenden Erstauflageziffern drückte sich der Aufstieg des Verlags deutlich genug aus. Rechnete er anfangs nur nach Zehntausenden, so genügte bald das Drei- und Vierfache nicht mehr, und das, obwohl er im Interesse größter Wirtschaftlichkeit bei größter Wohlfeilheit von 1907 ab von jeder Bedingtlieferung absah.

Um so beachtenswerter ist der Erfolg, der sich in diesen Zahlen ausdrückt, als Langewiesche auf besondere Reklame nie Wert gelegt, noch dafür viel ausgegeben hat. „Die Propagandamethode meines Verlages verwandelte sich im Laufe der Jahre, je länger, je mehr, aus einer aktiven und direkten in eine passive und indirekte", schrieb er 1924 einmal. „Je länger, je mehr wurde die Propaganda in die Qualität gelegt, an Reklamekosten gespart und das Ersparte in die Herstellung gesteckt, zur Erhöhung der inneren und der äußeren Qualität." Das ist ein sehr beachtenswerter Grundsatz, wenn er vielleicht auch nicht das letzte Wort in der Sache ist.

Im Frühjahr 1913 war Langewiesche nach Königstein a. Taunus übergesiedelt. Ruhig ging er auch von dort aus seinen Weg weiter. Über die Zukunft des Buchhandels hat er sich gerade nach den Erfahrungen der Nachkriegszeit mancherlei Gedanken gemacht. Er ist dabei zu Schlüssen gelangt, die nicht unbeachtlich sind. Die schwerste Gefahr sieht er in der Überproduktion des Verlags. Er meint, daß schließlich das Sortiment den Verlag zum Einhalten zwingen müßte, indem es die Aufnahme der Sündflut überflüssiger, vor allem minderwertiger Neuigkeiten systematisch verweigere, selbst noch bei hohem Rabattangebot. Gerade das Mittel dürfte jedoch aussichtslos sein. Denn jene Verlagsproduktion, so unerwünscht sie sein mag, wird wohl leider immer Mittel und Wege finden, ans Ziel zu gelangen, wenn nicht durch das Sortiment, so ohne es, und das ist für den ordentlichen Buchhandel nicht minder gefährlich. An der Überproduktion hat ja auch nicht der Verlag allein schuld. Dahinter steht die Überproduktion der Autoren. Wichtiger ist darum, was Langewiesche über die Verbesserung des innerbuchhändlerischen Betriebs zu sagen weiß. Im Sinne seines eigenen Programms fordert er allgemein die Einbeziehung der großen Masse der sogenannten ungebildeten Volksgenossen in die Bearbeitung durch den Buchhandel. Dabei verlangt er aber zugleich eine Vertiefung der Auffassung von den kaufmännischen Dingen und Erfordernissen im Buchhandel, wozu er bemerkt: „Nicht der schon verdient das Prädikat eines guten Kaufmanns, welcher bei jeder geschäftlichen Einzelhandlung sorgenvoll nachprüft, ob auch ein genügender Gewinn herausspringt, sondern erst der, welcher — seine Ware und den Markt kennend und sich beiden gegenüber verantwortlich fühlend — auf Grund dieser Kenntnis in seiner Gesamtarbeit eine solche Haltung einnimmt, daß ihm der wohlverdiente Lohn für die Dienste zuteil wird, welche er dem Markte und der Ware — d. h. der Gesamtheit der Nation — leistet."

Drei Männern verdankt Karl Robert Langewiesche nach seiner eigenen Aussage die tiefsten Eindrücke: Carlyle, Naumann und Lhotzky. Alle drei sind seine Autoren. An erster Stelle steht dabei wohl Carlyle. Unter seinem Einfluß fand er die harmonische Einheit zwischen den beiden Grundsätzen, die man ihm bisher nur getrennt gepredigt: Werde ein gläubiger Mann! Komme mit Ehren durch die Welt! Aber auch seinen Lehrherren und Chefs in seinen Wanderjahren hat er mancherlei zu danken. Es zeigt sich gerade in seinem buchhändlerischen Werdegang, welche Rolle persönliche Beziehungen zu allermeist im Buchhandel spielen. Beziehungen zwischen Lehrherrn und Lehrling, zwischen Gehilfen und Inhabern, Familienfreundschaften und engere Berufsbekanntschaften begleiten den jüngeren wie den alten Buchhändler oft von Station zu Station. Nicht zuletzt darauf baut jener feste Zusammenhang auf, der den zünftigen Buchhandel manchmal wie eine einzige große Familie erscheinen läßt. Das sind Werte, die ihm erhalten werden müssen, die aber doch nur erhalten werden können, wenn es gelingt, dem Buchhandel immer wieder starke, eigenartige Persönlichkeiten zuzuführen und damit weitere Wirkungsmöglichkeit in ihm zu entwickeln. Karl Robert Langewiesche ist eine von ihnen, mag er auch von seinem Leben behauptet haben, daß außergewöhnliche Schicksale oder Ereignisse sich darin nicht auswirkten. Er hat vielmehr recht, wenn er im Hinblick auf seine Lebenserinnerungen zugleich sagte: „Es gibt andere Aufzeichnungen, die sich gerade deshalb eines bescheidenen Wertes erfreuen, weil das durchschnittliche Schicksal eines Lebenskreises in seinen durchschnittlichen Ereignissen dargestellt ist, so daß die meisten, welche demselben Lebenskreise angehören, sich selbst und Entwicklung und Ereignisse ihrer eigener Existenz irgendwie in ihnen wiederfinden."


ORLIK



Walter de Gruyter

1862—1923

„Der Wandel und die Not der Zeit haben ihre Zwangsforderungen angemeldet, zum Schweigen gebracht die Gegengründe, die einst bedeutsam erscheinen mochten, und uns den Weg der Überzeugung geführt, daß nur ganz starke Verlagsgebilde fortan wirtschaftlich widerstandsfähig, für die Wissenschaft fruchtbar sein können und deshalb durch Zusammenschluß geschaffen werden müssen. Fruchtbar in bestem Sinn freilich nur dann, wenn ein solcher Vorgang die geistigen Eigenwege der alten Handlungen nicht verschüttet, sondern sie in sorglicher Erhaltung und Verbindung der Ausgestaltung eines neuen Wegenetzes dienstbar macht. Sind unsere Kräfte so stark und ausdauernd, wie unser Wille gut und der Glaube an unsere Beweggründe ehrlich ist, und entbehren wir dabei nicht der vertrauensvollen Mitwirkung der Kreise, auf die es bei der Buchwerbung in erster Linie ankommt, dann dürfen wir hoffen, in der von uns vollzogenen Vereinigung unserer fünf Firmen auch der Wissenschaft und der Forschung besser zu dienen als in der Vereinzelung."

Mit diesen Worten kündigte im April 1919 Dr. Walter de Gruyter der buchhändlerischen Öffentlichkeit die vollzogene Gründung der „Vereinigung wissenschaftlicher Verleger Walter de Gruyter & Co." an. Die Ausführungen waren mehr als eine bloße Mitteilung vollendeter Tatsachen. Das Bekenntnis war ein Programm, aber nicht nur ein Programm für seine Person oder die fünf Firmen, die sich unter seiner Führung zu einer Einheit zusammengeschlossen hatten. Nach der Überzeugung de Gruyters hatte er damit wie mit der Gründungstat selbst dem Gesamtbuchhandel und der interessierten Öffentlichkeit überhaupt ein Programm, eine Forderung der Zeit vor Augen gestellt. Schon das kennzeichnet den ganzen Mann. Tief war er von der Symbolik alles irdischen Geschehens und Seins durchdrungen, gerade darin ganz der Schüler Goethes, den er liebte und verehrte, aber auch wirklich kannte. In dessen Sinne dachte und handelte er stets so, daß er die Verantwortung über seine eigene

Person und seine persönlichen Verhältnisse hinaus tragen konnte, wollte er aber so Verantwortung jederzeit übernehmen. Das beherrschte seinen Lebensgang in jedem Schritt. Er erlebte bewußt und gestaltete bewußt, und gerade die Erfahrungen seiner letzten Jahre dürften ihn in der Überzeugung bestärkt haben, daß seine Arbeit, Erlebnisse und Ziele verknüpfend, eine über die Zeit hinausreichende Bedeutung habe, daß er deshalb aber auch vollenden müsse, was sich ihm aufdrängte. In diesem Sinne sah er in seiner Gründung ein Programm, verkündete er sie als solches.

Walter de Gruyter war am 10. Mai 1862 in Ruhrort als Sohn eines wohlhabenden Kaufmanns geboren. Jene Zeit der beginnenden Industrialisierung Deutschlands bot tatkräftigen und gewandten Männern bei richtiger Erfassung aller Möglichkeiten und Notwendigkeiten sehr wohl Gelegenheit zu erfolgreichem Aufstieg. De Gruyters Vater hat in diesem Sinne seinen Kohlengroßhandel zu bestem Gedeihen gebracht. Das Leben des Sohnes erhielt damit die gesicherte Grundlage und jene Sorgenfreiheit, die wohl doch Voraussetzung für die Entwicklung auch der inneren Unabhängigkeit sind, die allein erst volles Wirken ins Große gestattet. Auf dem Realgymnasium seiner Vaterstadt erwarb sich der junge Kaufmannssohn zunächst das Allgemeinwissen, das als Mindestgrundlage des gebildeten Deutschen gilt. Um dem Vater zu folgen, widmete er sich nach bestandener Reifeprüfung dann der kaufmännischen Ausbildung. Schon diese zweijährige Lehrzeit führte ihn bald über seinen Heimatort hinaus nach Belgien und England. 1882, in dem Jahr nach der sozialen Botschaft des alten Kaisers, ging Walter de Gruyter nach Berlin, um dort seiner Militärpflicht zu genügen. Gleichzeitig benutzte er den Aufenthalt in der Universitätsstadt, um sich als Student immatrikulieren zu lassen. Doch, war es Zufall, Willkür, oder hatten ihn die kaufmännischen Erfahrungen so wenig befriedigt, waren von der Schulzeit so starke Eindrücke und eine heimliche Liebe zurückgeblieben? Er hörte nicht etwa Volkswirtschaft oder Rechtswissenschaft, auch nicht etwa Chemie und Physik; er widmete sich vielmehr germanistischen Studien. Diese setzte er nach Beendigung des Militärdienstes in Bonn und Leipzig fort, und hier promovierte er 1887 bei Zarncke mit einer Arbeit über „Das deutsche Tagelied". Kein Brotstudium war das gewesen. Es war eine wirkliche Bildungszeit im tiefsten Sinne, wie sie sich nur der völlig Unabhängige gönnen kann, wie sie dann aber auch seinem Leben wahrhaften Gehalt und schönen Adel zu verleihen vermag. Nie sind die Eindrücke, nie ist die Schulung dieser Zeit im Wesen Walter de Gruyters wieder verschwunden. Sie gaben ihm für sein ganzes Leben das charakteristische Gepräge, echten Stil, was nicht zuletzt in der Gewähltheit und Gewandtheit seiner Ausdrucksweise, aber auch in der Schärfe seines Denkens und der Weite seines Blicks zum Ausdruck kam.

Der junge Doktor der Philosophie — 25 Jahre war er alt — trat nun in das väterliche Geschäft ein und betätigte sich darin mit voller Hingabe und ernstestem Eifer, auch mit sichtbarem Erfolg. Erneut führten ihn Reisen ins Ausland, wiederholt vor allem nach Holland. Um diese Zeit heiratete Walter de Gruyter auch und fand in der Ehe, die mit zwei Söhnen und zwei Töchtern gesegnet wurde, schönes Glück. Nach wenigen Jahren erfolgreicher, befriedigender Arbeit aber wurde der folgerichtig vorwärtsstrebende Mann vor eine entscheidende Entschließung gestellt. Die damals erfolgende Begründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats zog selbstverständlich auch die de Gruytersche Firma in Mitleidenschaft. Zwar bot sich den Inhabern die Aussicht, in die Organisation überzutreten und sich dort zu leitender Stellung und maßgeblichem Einfluß emporzuarbeiten, aber um die Selbständigkeit der väterlichen Firma war es geschehen. Ob das Syndikat eine dauernde Einrichtung bleiben werde, war noch nicht zu übersehen. Der Eintritt in dessen Dienste lockte daher sehr wenig. Ein Wiederaufbau aber des väterlichen Unternehmens künftig einmal, wenn sich das Syndikat vielleicht wieder auflöste, war so gut wie aussichtslos. So war Walter de Gruyter völlig aus der Bahn geworfen, ohne daß doch sein Vermögen verloren gewesen wäre. Es galt nur, ein neues Arbeitsfeld zu finden. Und nun stiegen die unvergessenen Erinnerungen der Studienzeit doch wohl zu mächtigster Wirkung auf. Gab es eine schönere Aufgabe für gebildete Wohlhabenheit, als in vorbildlicher, großzügigster Verlegertätigkeit an der Förderung der Wissenschaft und der Hebung der Volkskultur mitzuarbeiten?

So wandte sich 1895 Walter de Gruyter dem Buchhandel zu. Es fügte sich, daß gerade damals der bei seinem hohen Alter von über 60 Jahren ruhebedürftig gewordene Berliner Verleger Ernst Reimer, der Inhaber eines der vornehmsten und erinnerungsreichsten Verlagshäuser der Reichshauptstadt, Neigung zeigte, sein Geschäft abzugeben. Walter de Gruyter kaufte es, nicht nur weil es zu haben war und ihm würdig genug erschien, sondern wirklich weil er es im Goetheschen Sinn erwerben wollte, um es zu besitzen. Die Firma G. Reimer war ein Programm, und Walter de Gruyter fühlte sich nicht nur Manns genug, es aufzunehmen, er wollte es bewußt erneuern, wollte gerade dem Begründer dieser Firma als einem Ideal nacheifern.

Auch Georg Andreas Reimer war ein Kaufmannssohn gewesen, 1776 in Greifswald geboren. Früh hatte er den Vater verloren; den Buchhandel erlernte er in der Greifswalder Filiale der Langeschen Buchhandlung in Stralsund. Sie hatte auch eine Niederlassung in Berlin, in die Reimer später als Geschäftsführer eintrat. Mit der Übernahme der Berliner Realschulbuchhandlung begründete er 1800 seinen eigenen Verlag. Im gleichen Jahre heiratete er, und nun wurde sein Haus bald ein Mittelpunkt der gebildeten Welt Berlins: Schleiermacher, die Gebrüder Schlegel, Fichte, Tieck, Novalis, Kleist, Arndt,

Fouqué, Jean Paul, Niebuhr, die Brüder Grimm, Humboldt, Becker, Lachmann, Ritter und andere waren seine Autoren, aber auch seine Freunde. Er galt als der gebildetste Buchhändler seiner Zeit. In den schweren Jahren zwischen Jena und Leipzig war er der Mittelpunkt der patriotischen Begeisterung in Berlin und einer der Führer der Befreiungsbewegung. 36jährig zog er selbst als Landwehrmann noch mit nach Frankreich. Rüstig ging er nach erkämpftem Siege an den Weiterausbau seines Geschäfts. 1822 kaufte er die allberühmte, mit ihren Traditionen ins XIX. Jahrhundert zurückreichende Weidmannsche Buchhandlung, um die er seit 1819 handelte. Sie hatte im XVIII. Jahrhundert dem großen Philipp Erasmus Reich gehört, dem damaligen Reformator des deutschen Buchhandels. Schon vorher hatte Reimer Teile der bedeutendsten Verlage Deutschlands an sich gebracht. Zugleich war er im Börsenverein der deutschen Buchhändler zum Besten der Gesamtinteressen des Berufes eifrig tätig, sei es, daß es sich um den Bau des Börsengebäudes in Leipzig handelte, sei es um die Reformen, die vorzubereiten waren. Namentlich im Kampf gegen die Zensur stand er in der vordersten Reihe. Außerdem gehörte er aber auch der Berliner städtischen Selbstverwaltung an. Als er 1842 starb, war seines Rühmens kein Ende. Sein Sohn Georg Ernst Reimer führte die Handlung mit Geschick weiter und eiferte dem Vater in jeder Hinsicht nach. Der Verlag war Spiegelbild und die reichste Schatzkammer der deutschen wissenschaftlichen Arbeit auf allen Gebieten. Daß sein Inhaber ebenfalls wieder im Berliner Stadtparlament und ebenso im Preußischen Abgeordnetenhause eine bedeutende Rolle spielte, entsprach dem Ansehen wie der Überlieferung des Hauses. Zugleich verehrte die Korporation der Berliner Buchhändler in Georg Ernst Reimer ihren Senior. Er starb 1885, weit über seinen engeren Berufs- und Arbeitskreis hinaus tief betrauert und noch im Tode allseitig gefeiert. Der Enkel des Gründers nun, Ernst Reimer, legte das reiche Erbe am 1. Januar 1897 vertrauensvoll in die jüngeren, mutigeren Hände Walter de Gruyters. Noch im selben Jahre ereilte Reimer der Tod.

Der neue Inhaber aber ging sofort daran, den Verlag, mit dem eine eigene Druckerei verbunden war, würdig weiter auszubauen und den alten Ruhm des Hauses zu mehren. Er entwickelte eine erstaunliche Tat- und Arbeitskraft. Unermüdlich war er am Werk. Immer war Georg Andreas Reimer sein Vorbild. Um noch einmal die gesamte wissenschaftliche Leistung auch nur der Hauptstadt in der Verlagsproduktion wieder zusammengefaßt in Erscheinung treten zu lassen, dazu waren die Zeiten aber jetzt doch schon zu überreich geworden. Andere Wege mußten eingeschlagen werden, gerade wenn es galt, den alten Grundsatz hochzuhalten. Höchstwertige, charakteristische Auswahl mußte die umfassende Fülle von ehedem ersetzen. Dabei suchte de Gruyter von Anfang an engste Fühlung mit den amtlichen Stellen, die große Publikationen im öffent-

lichen Interesse planten und zu unterstützen bereit waren. Das Sachverständnis und die Organisationsgabe des Fachmanns vereinigte sich so aufs glücklichste mit den Interessen und Mitteln der Allgemeinheit. Hierher gehört die Übernahme der von der Preußischen Akademie der Wissenschaften veranstalteten Ausgabe von Kants gesammelten Schriften und das von Erich von Drygalski im Auftrage des Reichsamts des Innern herausgegebene Monumentalwerk über die deutsche Südpolarexpedition. Auch de Gruyter zog dann Bestandteile anderer Verlage an sich. So erwarb er schon 1902 von W. Spemann in Berlin vor allem die Publikationen der Königlichen Museen, die Lehrbücher des Orientalischen Seminars, archäologische und Kunstveröffentlichungen, wie die Altertümer von Pergamon, die Attischen Grabreliefs, das Repertorium für Kunstwissenschaft und andere große Werke. In der Hauptsache schlug Walter de Gruyter aber bei den Bestrebungen nach Erweiterung seines Einflusses und nach Ergänzung seines Verlags ganz andere, neue Wege ein, die ihm seine besondere Bedeutung geben.

Im Jahre 1898 wurde die Guttentagsche Verlagsbuchhandlung in Berlin in eine G. m. b. H. umgewandelt. Die Anfänge der Firma reichten bis in den Beginn des Jahrhunderts zurück. Zuletzt war sie im Besitz von Hugo Heimann gewesen, der aber 1898 wieder austrat. Sie führte hauptsächlich rechtswissenschaftliche Literatur und spielte auf diesem Gebiet eine bedeutende Rolle. Walter de Gruyter trat nun als Geschäftsführer mit in die Gesellschaft ein. Diese und sein eigener, ja eben erst ein Jahr zuvor erworbener Verlag bezogen jetzt im Hause Lützowstraße 108 unmittelbar benachbarte Geschäftsräume, so daß engste Zusammenarbeit möglich wurde. Beide Firmen behielten aber volle Selbständigkeit. So bahnte sich erstmalig jener Zusammenschluß ohne Verschüttung der geistigen Eigenwege der einzelnen Handlungen an, der mehr und mehr Inhalt der Lebensarbeit de Gruyters und Meisterstück seiner Organisationsgabe wurde. Bald führte ihn ein neuer Anstoß auf dem Wege weiter.

Walter de Gruyter betätigte sich gleich seinem Vorbild Reimer auch in den buchhändlerischen Vereinen und Organisationen. Ein klarer Kopf, an kaufmännischen Erfahrungen sehr vielen Buchhändlern überlegen und auch sonst reich an Wissen und Ideen, hatte er etwas zu sagen. Als glänzender Redner sicherte er sich Gehör. So wurde man im Börsenverein wie im Verlegerverein auf ihn aufmerksam. Nun suchte damals Dr. Karl Trübner, Inhaber des Verlags K. J. Trübner in Straßburg, der selber kinderlos war, einen würdigen Erben für sein nach der Wiedergewinnung des Elsaß 1871 mit viel Hingabe aufgebautes Geschäft. Trübner war ein Neffe des bekannten Londoner Verlegers Nikolaus Trübner und hätte seinerzeit in diese Firma eintreten können. Doch er war ein Idealist, tief durchdrungen von der nationalen Aufgabe des Buchhandels. Dem heimgekehrten deutschen Straßburg eine würdige, glanz-

volle verlegerische Vertretung wieder zu verschaffen, war sein heißes Streben, und es gelang ihm in verhältnismäßig kurzer Zeit, das Ziel zu erreichen. Er war es übrigens auch, der 1888 die berühmte Manessische Liederhandschrift, jene wichtigste Quelle des mittelalterlichen Minnesangs, aus der Nationalbibliothek zu Paris zurückkaufte und für Deutschland wiedererwarb. Sie bildet heute wieder den Stolz der Heidelberger Bibliothek, wo sie sich schon im XVI. Jahrhundert befunden hatte. Trübner, bereits alternd und kränkelnd, bot nun 1904 de Gruyter sein Erbe an. Denn er wollte die Gewißheit haben, wie er offen aussprach, sein Geschäft in guten Händen zu wissen, die nicht nach Gewinn haschten, sondern Ideen Gestaltung geben konnten. Das Angebot war eine hohe Auszeichnung für de Gruyter, der sich eine schönere Anerkennung seines Strebens kaum wünschen konnte. Am 1. Januar 1906 trat er in der Tat als Teilhaber bei Trübner ein. Schon 1907 verstarb Trübner, und de Gruyter hatte nun diese Firma gleichfalls allein mit zu vertreten. Auch ihr ließ er im übrigen volle Selbständigkeit und führte sie getrennt für sich weiter, bemüht die Tradition des Gründers zu erhalten. Doch verlegte er sie später nach Berlin, wo schon früher eine Zweigniederlassung eingerichtet worden war, um sich die Geschäftsführung zu erleichtern.

Seine Arbeitslast wuchs übrigens nachgerade zu bedenklichem Umfange an, nahm ihn doch neben der vielseitigen buchhändlerischen Betätigung immer noch die Verwaltung des ursprünglichen Familienvermögens mit in Anspruch. Trotzdem stand er nicht still. Gerade die Erwerbung des Trübnerschen Verlags mochte ihm die Anregung geben, auf dem Wege der Konzentration weiter fortzuschreiten. Die praktische Erfahrung lehrte ihn erkennen, wieviel durch Zusammenfassung der Kräfte, durch „Ausgestaltung eines neuen Wegnetzes" zwischen den bisher blind und fremd nebeneinander und deshalb oft durch- und gegeneinander arbeitenden verwandten Verlagen erleichtert und gewonnen werden konnte. Allein, immer standen wohl dabei die Erinnerungen an das Schicksal seiner väterlichen Firma im Rheinland hinter ihm. Keine Vertrustung im industriellen Sinne wollte er, kein Syndikat, das die alten selbständigen Firmen verschlang. Zu deutlich war ihm bewußt, daß gerade im Verlagswesen vielseitigste Individualitäten und unabhängige Persönlichkeiten allein die Führer der Bewegung sein und die Zukunft sichern könnten und daß sie erhalten werden müßten, sollte nicht die Kultur Schaden nehmen und das lebendige Leben verdorren.

Im Jahre 1911 knüpfte de Gruyter Beziehungen zu dem altberühmten Göschenschen Verlag in Leipzig an. Auch diese Firma hatte eine überaus interessante Vergangenheit. Ihr Begründer, der 1752 in Bremen geborene Georg Joachim Göschen, war zunächst der Geschäftsführer der Gelehrten-Buchhandlung in Dessau gewesen, jener vielgenannten Gründung, die einmal

den Versuch gemacht hatte, den gewerbsmäßigen Buchhandel ganz auszuschalten und zu verdrängen. Man hatte freilich nach einiger Zeit einsehen müssen, daß, wollte sie wirklich Bestand behalten, sie auch nicht anders und vor allem nicht billiger als eben der zünftige Buchhandel zu arbeiten vermochte. Sie war dann 1787 sang- und klanglos eingegangen. Göschen aber hatte sich schon vorher in Leipzig niedergelassen und eröffnete dort nun eine rasch großen Umfang gewinnende Verlagstätigkeit. Sein Name ist vor allem mit unseren großen Klassikern unlöslich verbunden. Göschen war zugleich selber schriftstellerisch tätig und hat namentlich auch in der Entwicklung des Berufslebens eine beträchtliche Rolle gespielt. Schon 1802 gab er eine Broschüre „Meine Gedanken über den Buchhandel" heraus. Das war ebenfalls eine Tradition, die für Walter de Gruyter manche Anziehungskraft haben mochte. Der Verlag hatte sich übrigens auch in neuerer Zeit lebendig fortentwickelt. Mit der Begründung der bedeutenden Sammlung Göschen hatte er einen neuen, erfolgreichen Weg zur Popularisierung der Ergebnisse wissenschaftlicher Forschung im besten Sinne beschritten. De Gruyter hatte freundschaftliche Verbindung mit dem derzeitigen Inhaber der Firma, Wilhelm Crayen, gewonnen und trat nun 1911 als Teilhaber bei ihm ein.

Die vier nunmehr verschwisterten Firmen fanden dann in demselben Jahr gemeinsame Unterkunft in eigenen Räumen in dem Hause Genthinerstr. 38. Ihnen gesellte sich schließlich als fünfter noch der Verlag Veit & Co. hinzu. 1833 gegründet, verfügte diese Firma ebenfalls über einen vielseitigen, wertvollen Besitz an bedeutenden und erfolgreichen Verlagswerken. Dem einer sehr geachteten jüdischen Familie entstammenden Begründer Moritz Veit hatte Fr. J. Frommann aus Jena als Börsenvereinsvorsteher in der Kantateversammlung 1864 folgenden Nachruf gewidmet: „Durch ererbtes Vermögen unabhängig, literarisch gründlich gebildet, schon als Schriftsteller geachtet, fand Veit kein Genüge an einer berufslosen Stellung, sondern wandte sich dem mühe- und gefahrvollen Verlagsbuchhandel zu, um von diesem festen Punkt aus in weiteren Kreisen wirksam zu werden und sein nur auf edle und hohe Ziele gerichtetes reines Streben zu betätigen. Diesen Stempel tragen nicht nur seine buchhändlerischen Unternehmungen, sondern sein ganzes politisches und Privatleben. Die Interessen des Buchhandels hat er in seiner einflußreichen Berliner Stellung mit Mannhaftigkeit verteidigt, dem Börsenverein aber mehrfach in Ausschüssen, zuletzt sechs Jahre hindurch als Vorsteher gedient mit seltener Hingebung und Unverdrossenheit. So haben wir ihm zu verdanken, daß durch Anstellung des Archivars der Geschäftsgang im Vorstande besser geordnet und erleichtert worden ist. Auf seinen Betrieb und unter seiner tätigsten Mitwirkung ist der von der königl. sächsischen Regierung schon früher geforderte Entwurf zu einem Gesetz über die literarischen und künstlerischen Urheberrechte für ganz Deutsch-

land ausgearbeitet worden, welcher der von der hohen deutschen Bundesversammlung niedergesetzten Kommission vorliegt und dem Vernehmen nach in den wesentlichsten Punkten von ihr gebilligt worden ist. Seine persönliche Liebenswürdigkeit und sein aus dem Herzen kommendes Wohlwollen gewannen die Herzen auch derer, die in den Hauptfragen des Lebens seine Ansichten nicht teilten, so daß sie ihm Achtung und Freundschaft widmeten." Auch hier lag also eine Tradition vor, die immerhin der Grundrichtung des de Gruyterschen Strebens entsprach. Der Verlag war seit 1876 im Besitz des Hofrats Credner, der sich als erfolgreicher Verleger von ausgesprochenster Eigenart einen besonderen Namen gemacht hat. Sein Humor und seine Schlagfertigkeit waren berühmt. Mit der Einfügung seiner Firma in die de Gruytersche Kombination zog er sich ins Privatleben zurück. 1924 ist er gestorben.

So war nach und nach ein stattlicher Bau entstanden. Der Münchner Verleger Ernst Reinhardt hat einmal in einer seiner humor- und geistvollen Reden die Organisation des deutschen Buchhandels mit den im Laufe der Jahrhunderte nach und nach zusammengewachsenen Baugebilden unserer alten mittelalterlichen Domfreiheiten verglichen. Sie sind nicht das Werk eines einzigen Baumeisters, nicht aus einer Idee nach einheitlichem, wohlgegliedertem Plan hingestellt. Aber sie erfüllen ihren Zweck, sind wohnlich und bei aller Eigenart schön. Gilt das in der Tat für den Aufbau der buchhändlerischen Organisation, so könnte es ebenso für das Werk Walter de Gruyters gelten. Er war immerhin in seiner Person allein dessen Schöpfer. Aber er vergewaltigte den werdenden Bau nicht, er ließ ihn frei wachsen. Er suchte eben die Stärke nicht im restlosen Aufgehen aller in einem, im Sieg des einen über alle andern, vielmehr in der Zusammenfassung nur selber möglichst stark bleibender Glieder. Allein der Krieg und seine Erfahrungen zwangen ihn dann doch, darüber hinauszugehen. Der Krieg raubte ihm die beiden Söhne, denen er ein reiches Erbe einmal zur Fortsetzung anvertrauen zu können gehofft haben mochte. Nun traten an ihn Sorgen heran, wie er sie bei Karl Trübner schon kennengelernt hatte. Verlage wollen ein längeres Leben führen als einzelne Menschen. Auch ihre Zusammenfassung durfte nicht nur von ihren jeweils lebenden Vertretern getragen und gesichert sein. Die freie Einigung zerbricht sonst zu leicht wieder. So drängte ihn die Not, die Verbindung der in seiner Person geeinten Firmen überpersönlich auszugestalten. So entstand die „Vereinigung wissenschaftlicher Verleger Walter de Gruyter & Co.", die ihre Firma nach einiger Zeit einfacher in Walter de Gruyter & Co. änderte.

Zusammenschluß zu gemeinsamer Interessenvertretung war für Walter de Gruyter über den Aufbau seiner eigenen Schöpfung hinaus der Leitstern seiner Betätigung, namentlich im buchhändlerischen Vereinswesen. Immer wieder trat er für gemeinsames Vorgehen ein, besonders nachdem er sich im Laufe der Jahre

überragendes Ansehen bei seinen engeren Kollegen erworben hatte, die ihn auch zur Führung des deutschen Verlegervereins beriefen. In der letzteren Eigenschaft war er es, der, obwohl selbst Besitzer einer Druckerei und mit deren Nöten wohl bekannt, 1909 den deutschen Buchdruckerverein vor „überspannter Wirtschaftspolitik" warnte. Dabei schwebte ihm aber doch nie egoistische Vertretung rein materieller Interessen vor. Er hielt den Blick immer aufs große Ganze gerichtet. Sein erstes Auftreten im Börsenverein der deutschen Buchhändler, sofort nachdem er seinen Verlag übernommen hatte, war bezeichnenderweise der Frage der Lehrlingsausbildung gewidmet. Drei Hauptversammlungen nacheinander schnitt er mit wachsendem Erfolg die Angelegenheit immer wieder an und ruhte nicht, bis er die Mehrheit für seine Forderungen gewonnen hatte. Schon damals wies er darauf hin, man habe gesagt, der Buchhandel stände in Gefahr, vom Großkapital, der Großspekulation säkularisiert zu werden. In der rechten Erziehung eines tüchtigen Nachwuchses glaubte er dagegen am besten einen Damm aufrichten zu können. Als sich die Gegensätze zwischen Verlag und Sortiment zu verschärfen begannen, stand Walter de Gruyter als Wortführer immer wieder im Mittelpunkt der Kämpfe. Manches scharfe Wort fuhr dabei aus seinem Munde. Doch blieb es immer geadelt von vornehmster Gesinnung und der Überlegenheit einer ganzen Persönlichkeit, wie er auch die Form stets musterhaft wahrte. Er mochte nur nicht um Dinge herumreden, seine Geradheit und sein unerschrockener ehrlicher Mut hießen ihn vielmehr stets, sie offen beim Namen zu nennen. De Gruyter war kein Mann fauler Kompromisse. Er fühlte sich stark genug, Gegensätze in aller Schroffheit herauszukehren. Freilich tat er das ja nur, um sie dann wirklich und wahrhaft versöhnen und in höherer, leistungsfähigerer Einheit zusammenführen zu können. Auch hier wollte er keine Eigenwege verschütten, sie vielmehr völlig selbständig jedem bei seinem ureigensten Recht offenhalten und nur Verbindungswege hinüber und herüber anlegen. Bei aller seiner Schärfe und Unerbittlichkeit in diesen Auseinandersetzungen blickten ja doch immer wirklich höhere Gesichtspunkte und wahre innere Größe hervor. Wie mannhaft und vornehm, aber auch wie weitblickend war es, als er 1915, trotz des gerechten Zornes, der jeden guten Deutschen damals angesichts der Niedertracht rings um uns herum packen konnte, dafür eintrat, die vielfachen internationalen Verbindungen des deutschen Buchhandels, die lange seinen Stolz und seine besondere Stärke darstellten, nicht übereilt zu lösen, noch andere unnötig vor den Kopf zu stoßen. Damals gelang ihm auch wieder eine seiner zahlreichen, so überaus treffenden und bedeutungsvollen Formulierungen, als er den Buchhandel als eine Einrichtung eines unsichtbaren roten Kreuzes bezeichnete, das die geistigen Wunden des Krieges heilt. Eine wie hohe, heilige Aufgabe hat er damit seinem Beruf gestellt! In seiner Kämpfernatur ist Walter de Gruyter zugleich bis zuletzt innerlich jung geblieben. In der letzten Kantate-

versammlung, die er mitmachte, replizierte er in seiner humorvollen Art auf allzu temperamentvolle Kritik der „Alten" mit dem Spruch:

„Das Alter ist ein kaltes Fieber,
Im Frost in grillenhafter Not,
Hat einer dreißig Jahr vorüber,
So ist er schon so gut wie tot.
Am besten wär's, euch zeitig totzuschlagen."

Und hatte die Lacher auf seiner Seite. In diesem Sinne ist er nie alt geworden, obschon auch sein Haar schließlich zu bleichen begann.

Am 6. September 1923 ist Walter de Gruyter, erst 61jährig, ganz plötzlich an einem Herzschlag gestorben. War sein Lebenswerk vollendet? Schwerlich schon ganz. Bei aller Bewunderung und Anerkennung wird dem kritischen Beobachter nicht entgehen können, daß es Lücken, wenn nicht Unebenheiten enthielt. Im Großkapitalismus, in der Großspekulation sah de Gruyter eine Bedrohung des deutschen Buchhandels. Gleichwohl war gerade seine ganze Lebensarbeit der Zusammenfassung bisher getrennter Betriebe zu einem Großunternehmen, wenn auch eigener Art, gewidmet. Zwar war er bestrebt, den persönlichen Charakter und die volle, freie Eigenart der zusammengeführten Glieder zu erhalten. Das war ihm Voraussetzung des Erfolges. Hing aber nicht dabei alles davon ab, daß die Führung eben in Händen einer so starken, aber auch so beweglichen Persönlichkeit blieb, wie er es war? Würde eine solche immer wieder zur Verfügung stehen? Bleibt ein so gewaltiges Gebilde, größer und größer wachsend, schließlich überhaupt noch einheitlich leitbar ohne Gefahr der Verbürokratisierung? Die Ideen de Gruyters haben sich erst noch zu bewähren. Er selbst hat es betont, ohne die vertrauensvolle Mitwirkung der Kreise, auf die es bei der Buchwerdung in erster Linie ankommt, war voller Erfolg nicht zu erringen. Das birgt eine schwere Aufgabe in sich. Immerhin, je größer die Aufgabe, desto lohnender auch der Einsatz, desto lockender, sie mit aller Kraft anzupacken. Und in jedem Falle sind die Ideen de Gruyters und sein ganzes Vorbild von solcher Eindringlichkeit, daß ihre Spuren im deutschen Buchhandel nicht wieder völlig vergehen können. Dazu war er in vollstem Sinne viel zu sehr Persönlichkeit.



Entwurf: Prof. F. Lahrs. Photogr.: Max Kiby, Kbg.

Abb. 1. Pfeiler-Auslagen im Erdgeschoß.

A n h a n g

Aus der Organisationsmappe eines Großstadtsortiments
(Gräfe & Unzer, Königsberg i. Pr.)

Immer wieder ist es das Streben deutscher Sortimenter gewesen, ihren Buchläden eine Ausgestaltung zu geben, die ihren Idealen von Wesen und Aufgaben des Buchhandels vollendet entspräche. Je stärker empfunden wurde, daß es sich beim Buch um eine Ware ganz besonderer Natur handle, daß in der Verbreitung der Schätze der Literatur eine Arbeit höherer Art zu leisten sei, desto mehr suchte man den äußeren Rahmen der gewünschten Haltung anzupassen, die Stätte der Tätigkeit mit den Zielen in Einklang zu halten. Man verkannte dabei zugleich nicht, wie sehr eine derartige Einstellung dem Erfolg der Arbeit förderlich werden müßte. Diese Erkenntnis wurde sogar meist die stärkste Triebfeder. In der Tat hat noch immer jede Vervollkommnung in dieser Richtung zugleich das moralische Ansehen und den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens gehoben.

Schon Friedrich Perthes legte bei der Ankündigung der Eröffnung seines Sortiments in Hamburg besonderen Wert darauf, daß er eine vornehme Vertriebsstätte für das Buch geschaffen habe. Er warb darum, es zu einem Mittelpunkte der geistig interessierten Kreise der Stadt werden zu lassen. In Leipzig spielte etwas später das „Literarische Museum" Philipp Reclams eine ähnliche Rolle. In der nächsten Generation hören wir Emil Strauß in Bonn die gleichen Grundsätze verkünden, und in der Schweiz ließ sich in den Jahren vor dem Weltkrieg Alexander Francke in Bern ganz ähnlich vernehmen. Dieselben Gedanken tauchten bei Robert Langewiesche auf, als er den Plan erwog, ob er Sortimenter werden sollte und wie er in diesem Falle seine Arbeit einzurichten haben würde. Die neueste Zeit hat diese Idee weitergesponnen, auch mancherlei verwirklicht.

Daß der gebildete Bücherkäufer sich mit seinen Wünschen und Sympathien in genau derselben Richtung bewegt, zeigt kein anderer besser als Goethe. In seiner „Italienischen Reise" berichtet er aus Padua von einem „Buchladen ganz eigenen Ansehens". „Alle Bücher stehen geheftet umher, und man findet den ganzen Tag über Gesellschaft. Was an Weltgeistlichen, Edelleuten, Künstlern einigermaßen mit der Literatur verwandt ist, geht hier auf und ab. Man verlangt ein Buch, schlägt nach, liest und unterhält sich wie es kommen will." Was der Weise von Weimar hier im Ausland rühmt, hat er sich für die Heimat sicherlich nicht minder gewünscht, und wie er, denkt jeder, der zum Buch in einem inneren Verhältnis steht. Erst vor kurzem ist in diesem Sinne gesagt worden, man könne die Kultur einer Stadt am besten am Aussehen ihrer Buchhandlungen messen.

Königsberg in Preußen nun besitzt den Vorzug, eine Sortimentsbuchhandlung zu beherbergen, die das Ideal in bisher bestmöglicher Form verwirklicht. Schon im XVIII. Jahrhundert, zu der Zeit, als Goethe das Lob jener Bücherstube in Padua sang, konnte sich die Pregelstadt dessen rühmen. Der Kantersche Buchladen in Königsberg stand damals nach Umfang und Gediegenheit, wie hinsichtlich seiner Beziehungen zur Gelehrtenwelt dem Italiener sicherlich nicht nach, übertraf ihn vielmehr zweifelsohne um ein Beträchtliches.

Jener Kantersche Buchladen des XVIII. Jahrhunderts lebt heute in der Buchhandlung von Gräfe & Unzer fort. Auch der Idee nach ist er gerade in den Jahren unmittelbar nach dem Weltkriege in ihr in moderner Gestalt im vollsten Umfange wieder auferstanden. Bewußt haben die derzeitigen Inhaber Pollakowsky & Paetsch es unternommen, die Erinnerungen an das Vermächtnis ihrer großen Vorgänger in deren Geist neu aufleben zu lassen und das altehrwürdige Haus zu neuer Blüte zu führen.

Der leitende Gedanke für die Neueinrichtung wurde bereits angedeutet: Es galt einen „Buchladen eigenen Ansehens" zu schaffen, der durch seine Eigenart imstande sein würde, Besucher im weitesten Umfange anzuziehen, der mehr sein könnte und sollte als nur eine ohne inneren Anteil aufgesuchte unpersönliche Bücherverkaufsstelle, der vor allem durch Ausnutzung jedes Vorteils und Berücksichtigung aller neuzeitlichen Anforderungen im Sinne einer Musterorganisation den wirtschaftlichen Erfolg des Betriebes sicherzustellen erwarten ließ.

Die äußere Lage des neuen Geschäftshauses ist günstig. Ein modernes Haus am Paradeplatz, an der Ecke der Theaterstraße gelegen, der Universität gegenüber, von ihr aber durch breite Schmuckanlagen getrennt, mitten also im Hauptverkehrsgebiet der Stadt, mit vornehmer, eindrucksvoller Fassade, weder durch die Nachbarhäuser noch durch engaufrückende Gegenüber gedrückt. Es stellt eine rund 40 Meter lange Schaufenster- und Schaukastenfront zur Verfügung, die, durch vier große moderne Transparentlaternen geschmückt, ohne weiteres auf

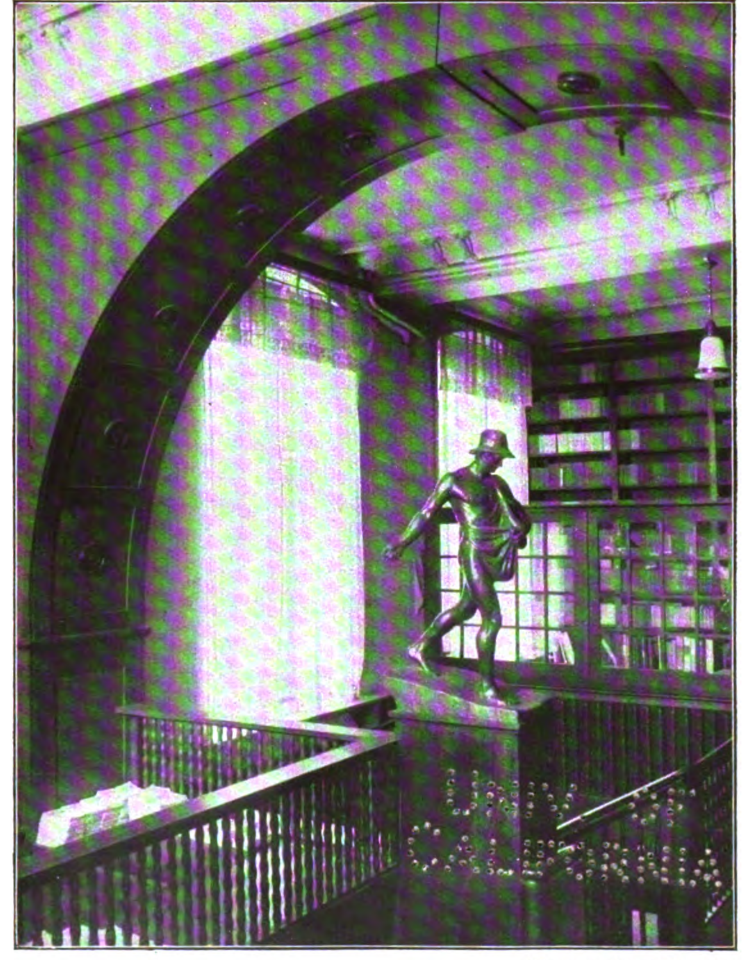
Beachtung rechnen darf und das Interesse schon äußerlich auf das Geschäft lenkt. Dieses nimmt die Läden im Erdgeschoß, die Kellerräume darunter und durch einen Zwischenstock verbunden das erste Geschoß darüber ein (siehe die am Schluß angefügten Pläne). Der Ladenraum, der zunächst in Frage kam, war verhältnismäßig nicht allzu groß. Nach dem Herausbrechen der ursprünglich vorhandenen Trennungswände mußten aus bautechnischen Gründen Pfeiler stehenbleiben, die raumbeschränkend wirken, dem Ganzen auf der andern Seite aber eine natürliche Gliederung geben und namentlich nach der geschickten Art ihrer Ausnutzung für die Einrichtung und durch die dunkelbraun-eichene Verkleidung den Gesamteindruck hervorragend heben. Die natürlichen Schranken zwangen zu bestmöglicher Ausnutzung und Einteilung des verfügbaren Raumes. Hier hat eine wohlüberlegte und bis ins kleinste staunenswert umsichtige und berechnende Gründlichkeit und Erfahrungsverwertung Erfolge gezeitigt, die auf dem Papier beschreibend schwer wiederzugeben sind und nur in lebendigem Eindruck an Ort und Stelle ganz zum Bewußtsein kommen. Die hier wiedergebenen Bilder und Pläne bieten aber wenigstens einigermaßen eine anschauliche Ergänzung der Beschreibung. Einheitliche Leitgedanken haben das Ganze geordnet und gestaltet. Auch die kleinste nebensächliche Einrichtung ist so getroffen, daß sie dem erstrebten Ziele dient. Nirgends aber drängt sich dieses bewußt Planvolle irgendwie auffällig auf. Alles erscheint selbstverständlich und natürlich. Die gewollte Wirkung wird erreicht, ohne daß man sich bewußt werden müßte, sie sei beabsichtigt.

Auch der Buchladen verlangt heute, wenn er der allgemeinen Entwicklung nachkommen will, Bequemlichkeiten, wie sie früher nie in Erwägung gezogen zu werden brauchten, wie sie aber der Besucher, von den Einrichtungen und Fortschritten anderer Geschäftszweige her gewohnt, heute erwartet, soll er sich behaglich und zufrieden fühlen können. Es stört, wenn sich an der Tür Eintretende und Fortgehende in den Weg laufen und durcheinanderdrängen. Also gilt es, Eingang und Ausgang zu trennen. Bei schlechtem Wetter fühlt sich der Besucher durch den nassen Schirm belästigt, fällt damit auch andern zur Last. Am allerwenigsten eignet sich das tropfende Regendach zu engerer Berührung mit Büchern. Also heißt es an der Tür eine Koje einzubauen, wo Schirme usw. zur Aufbewahrung hinterlegt werden können. In der Nähe befinden sich — denn dorthin lenkt man zuletzt aus allen Gründen die Schritte — die Kasse und die Paketausgabe des Parterre-Verkaufsraumes, bei der die fertig gemachten Einkäufe mit dem Schirm gegen Rückgabe der Schirmmarke zur Ausgabe gelangen.

Ein altes Kreuz im Buchladen ist der Ladentisch und die Innenauslage. Möglichst viel soll ausgelegt werden, um auf die Augen der Besucher zu wirken und ihre Kauflust zu wecken. Über den Ladentisch hinweg vollzieht sich dann meist aber auch zugleich der Verkauf, das Bestellen und Abholen, Auskunft und

Rechnungsbegleichung. Die notwendige Folge: alles steht sich im Wege, einer lenkt den andern ab, die Unruhe verdirbt die Stimmung. Und doch soll man gerade im Buchladen zum Augenblick immer wieder sagen können, verweile doch, du bist so schön. Darf man denn in die Schätze, die da ausliegen, kunstvoll übereinandergetürmt, sich gegenseitig erdrückend, die Auswahl mehr erschwerend als fördernd und doch nie erschöpfend, hineinlangen? Darf man blättern und lesen? Wird nicht beim ersten Griff das Gebäude zusammenstürzen? Wer kennt nicht das ängstliche Gefühl in des Drangsals fürchterlicher Enge eines alten Buchladens, wo man sich kaum umzudrehen wagt, aus Furcht, unter den vielen, vielen Büchern begraben zu werden? Hier ist Wandel von Grund auf geschaffen. Es gibt keinen Ladentisch im alten Sinne mehr, nur noch — fast mehr an eine Bibliothek erinnernd als an einen Buchladen — Bücherbretter und Auslagen an den Wänden entlang, jedermann frei zugänglich, zur Auswahl, zur Betrachtung einladend. Tausende von Metern Ausstellungsfläche sind so in sinnreicher Anordnung gewonnen. Durchgehend sind die Bücher in zwei Reihen hintereinander aufgestellt, die hintere aber etwas erhöht, um die Bücherrücken sichtbar zu erhalten. Auch die früher erwähnten Säulen sind geschickt verwendet (siehe Abb. 1). An ihnen und um sie herum bauen sich ebenfalls Auslagen auf, so oft zu geschmackvoller Wirkung auch für das Auge Gelegenheit bietend. Jeder Winkel ist ausgenutzt. Denn nur so konnte der Gedanke, das gesamte Lager (mit Ausnahme natürlich der Ergänzungsvorräte) den Besuchern vorzuführen und zugänglich zu machen, verwirklicht werden. Und das Ergebnis stellt mehr dar als lediglich eine äußerlich andere, modernere Anordnung. So erst wird die Buchhandlung zum Magazin der gängigen Literatur für alle Bücherliebhaber und Bücherbedürftigen. Der Buchhändler tut gut, dem Streben nach Selbstbetätigung und Selbstbestimmung, nach Freiheit und Unmittelbarkeit, das nun einmal durch die Menschen von heute geht, entgegenzukommen. Er muß den Anschein vermeiden, als säße er wie der Höllenhund über verborgenen Schätzen. Nein, frei breite er sie aus und lasse sie wie Gold und Edelstein in der Sonne blitzen. Die Besucher müssen den Eindruck gewinnen, als bewegten sie sich in ihrem eigenen Reich. Der Erfolg wird eine beträchtliche Belebung der Kauf-, besser gesagt der Besitzlust sein, ohne daß je das Gefühl aufkommt und aufkommen darf, alles wäre nur geschehen, auf daß der Besucher zum Kaufen gezwungen werde.

Die Neuordnung verlangte sofort weitere technische Überlegungen, um andere Schwierigkeiten nicht erst aufkommen zu lassen. Soll das Publikum zu jedem Buch selbst frei Zugang haben, wie wird es die höher aufgestellten erreichen, da doch die Wände notgedrungen bis an die Decke hinauf ausgenutzt werden müssen? Leitern bereit zu stellen, verbietet sich. Sie hemmten den Verkehr, wären vermutlich Anlaß zu manchem Unfall. Nur ein Ausweg ist möglich: Galerien in halber Höhe des Stockwerks, auf schmaler Treppe rasch und leicht



Photogr.: Max Kiby, Kbg.

Abb. 2. Treppenaufgang.

zu erreichen. Sie haben zudem noch den Vorteil, daß sie ebenfalls die Flächen natürlich gliedern und das sonst leicht ermüdende Einerlei der endlosen Bücherreihen wohltuend unterbrechen. — In diesem Zusammenhang sei nebenbei noch eine Vervollkommnung der Schaufenstereinrichtung erwähnt. Welche Schwierigkeiten macht es oft, ein aus der Auslage gewünschtes Buch rasch herausholen, ohne das ganze Fenster in Unordnung zu bringen. Hier ist der ganze Fenstereinbau türenartig zum Einschwenken eingerichtet und damit jene Frage in einfachster Weise gelöst. Auch das dient der Bequemlichkeit für die Befriedigung der Wünsche des Käufers. Jedes Buch ist stets leicht zur Hand.

Doch nicht das Zugänglichmachen genügt allein, soll der Leitgedanke ganz verwirklicht werden; der Besucher muß auch Gelegenheit finden, das gesuchte Buch ungestört und bequem in Augenschein nehmen zu können. Deshalb ist im unteren wie im oberen Geschäftsraum ein großer Lesetisch mit bequemen Lehnstühlen aufgestellt worden. Auch auf dem Treppenabsatz im Zwischenstock beim Aufgang zu den oberen Räumen ist eine Lesegelegenheit geboten. Hier ist sogar die Schaffung eines sehr lauschigen Plätzchens von intimster Eigenart gelungen.

Von selbst versteht sich, daß das Ganze einen wohlgeordneten, systematischen Aufbau aufweist. Die einzelnen Literaturgattungen sind zu geschlossenen Gruppen zusammengefaßt und für sich untergebracht. Im Erdgeschoß findet sich alles, was man zur schönen Literatur in weitestem Umfange rechnen kann. Die schwerere, wissenschaftliche ist im Obergeschoß untergebracht, dem geräuschvollerem Hin und Her des Verkehrs mehr entrückt, werden ihre Liebhaber doch immer Ruhe und nervenschonende Stille zu schätzen wissen. An anderer Stelle sind die verschiedenen billigen Serienbücher: Reclam, Göschen, Aus Natur und Geisteswelt, Wissenschaft und Bildung usw. für sich geschlossen in möglichster Vollständigkeit aufgestellt. So reiht sich Abteilung an Abteilung in leichter Übersichtlichkeit. Man staunt, wenn man die Zahlenangaben über den Umfang der Bücherschätze nennen hört, die hier zusammengebracht und bereitgestellt sind. Nur auf ein so gewaltiges, in gewissem Sinne wirklich Vollständigkeit erreichendes Lager gestützt vermag aber eine Buchhandlung die Aufgaben zu erfüllen, die ihrem Wesen nach immer noch ihr Ideal darstellen müssen.

Einen weiteren Teil des systematischen Aufbaues und der organisatorischen Durchbildung des Geschäftsbetriebes stellt es dar, wenn hier, wie auch sonst, gewisse Sonderabteilungen verselbständigt und abgetrennt sind (siehe Abb. 2). Das gilt z. B. für die Zeitschriftenabteilung und die „Bestellabteilung", die „Fernexpedition", die „Buchhalterei", die „Rechnungskasse" und die „Kartenvertriebsstelle der Landesaufnahme". Hier ist dann ferner die „Leihbibliothek" zu nennen, die indessen andere Zwecke verfolgt, als sonst wohl üblich ist. Es handelt sich dabei nicht um die Befriedigung desjenigen Lesebedürfnisses, das nur auf Unterhaltung ausgeht; gedacht ist vielmehr an die vielen, die ernstere Interessen haben, die aber

nicht imstande sind, sich die teureren Bücher selbst anzuschaffen und die auch aus bestimmten Gründen sich nicht nur auf die ja immerhin begrenzten Bestände der öffentlichen Bibliotheken beschränken möchten. Neu ist, daß auch die Ausgabe der von den Kunden bestellten Bücher schalterartig abgesondert ist. Dadurch wird vermieden, daß die größte Peinlichkeit verlangende Arbeit des Bestellens nicht durch den lebhaften Ladenverkehr gestört wird. Außerdem hat aber der Besteller den Vorteil, daß er immer genau weiß, an wen er sich zu wenden und wo er Rückfragen usw. anzubringen hat. Er kann hoffen, dort stets zuverlässige, sachgemäße Auskunft zu erhalten, statt sich von Platz zu Platz schicken und schließlich womöglich doch noch mit nichtssagenden Antworten abspeisen lassen zu müssen. Den Besucher aber stets zufrieden zu erhalten, ihm Zeitverlust und Enttäuschungen zu ersparen, ist ja überall oberster Grundsatz.

Das Bestellgeschäft spielt nun auch für den inneren Betrieb eine große Rolle. Es werden ja nicht nur auf ausdrücklichen Wunsch der Kundschaft Bücher besorgt. Die Ergänzung des Lagers, der Neueinkauf hat vielmehr dem Umfang nach natürlich die weit größere Bedeutung. Hier nicht minder ist größte Peinlichkeit und Genauigkeit vonnöten, soll Ärger und Verlust erspart bleiben. Eine besondere Notwendigkeit ist dabei noch größtmögliche Übersichtlichkeit, so daß auf jede Frage rasch zuverlässige Antwort gefunden werden kann. Zunächst ist deshalb das gesamte Bestellgeschäft an einer Stelle einheitlich zusammengefaßt und abgesondert von den dem Verkehr mit der Kundschaft dienenden Abteilungen im Obergeschoß untergebracht wie im übrigen auch die Hauptkasse und andere mehr dem Innenbetrieb zugehörigen Abteilungen. Die Bestellabteilung führt eine sehr umfangreiche Kartei, die in ihrer Vollständigkeit ein gutes Abbild des gesamten Bücherlagers wird. Eine derartige Einrichtung verursacht naturgemäß beträchtliche Kosten, macht sich jedoch im ganzen auf die Dauer mehr als bezahlt. Man darf sagen, daß eine Buchhandlung, die für neuzeitlich gelten und nach kaufmännischen Grundsätzen arbeiten will, sie sich nur zu ihrem Schaden ersparen kann. Eine zuverlässige Kontrolle scheint anders nicht möglich. Für jedes — oft nur einmal im Laufe mehrerer Jahre — bestellte Buch ist ein Karteizettel vorhanden, und in einem besonderen Alphabet übersieht man alle zur Zeit zwischen den verschiedenen Verlagsorten Leipzig, Berlin, München, Stuttgart usw. an die Firma nach Königsberg auf der Fahrt befindlichen Bücher.

Bezüglich der sonstigen innergeschäftlichen Einrichtungen sei nur auf zweierlei noch kurz hingewiesen. Soll sich das Publikum frei in den Geschäftsräumen bewegen können und nirgends gestört und belästigt fühlen, so ist erste Voraussetzung, daß es mit den rein für den inneren Betrieb notwendigen Arbeiten so gut wie gar nicht in Berührung kommt (siehe Plan). So ist es selbstverständlich, daß die ankommenden Büchersendungen nie uneröffnet in die Verkaufsräume gelangen, um dort etwa im Wege zu stehen. Das würde auch ästhetisch beleidigen. Der

Raum für den Wareneingang im Erdgeschoß hat deshalb einen eigenen Zugang. Ein besonders hergestellter, massiv gebauter Schacht ermöglicht restlose sofortige Entfernung des Packmaterials und aller Makulatur. Die ausgepackten Bücher gelangen nach erfolgter Kontrolle mittels elektrisch betriebenen Flaschenzuges an die Stellen, an die sie gehören. Alle diese Arbeiten können in der Geschäftszeit ausgeführt werden, ohne daß das Publikum davon etwas zu sehen bekommt. Der gleichen Rücksicht auf das Publikum entspringt es, daß innerhalb der Geschäftsräume für den Verkehr des Personals, und zwar ihm allein vorbehalten, Gänge, eine zweite Linie gewissermaßen, vorgesehen sind, so daß also kein Angestellter nötig hat, sich durch die Reihen der Besucher zu drängen, wenn er durch den Betrieb zu gehen hat. Endlich seien hier noch die besonderen, den Augen des Publikums entzogenen Abstell- und Sortierräume erwähnt. Dorthin werden die bei der Vorlage an den Käufer aus den Bücherregalen entnommenen Bücher beiseitegestellt, bis sie in ruhigen Augenblicken ordnungsgemäß wieder an ihrem Standort eingereiht werden können. Sie sind auf diese Weise zunächst einmal aus dem Wege geräumt und stören niemanden mehr. Nirgends beleidigt ein wirrer Bücherstoß das Auge des Besuchers, die Geschäftsräume bieten mit ihren Auslagen stets den Anblick wohltuender Ordnung und Aufgeräumtheit. Wie in einem ordentlichen Haushalt ist alles jederzeit zum Empfang der Gäste bereit.

Nicht nur die organisatorische Leistung ist es, die hier Bewunderung erregt. Es ist auch nicht nur die erfreuliche Tatsache, daß hier praktisch erwiesen ist, wie gerade in aller realster kaufmännischer Einstellung die schönsten Ideale des Buchhandelsberufs erfüllt werden können. Tiefer wirkt das Empfinden, wie in dieser 200jährigen Buchhandlung im wahrsten Sinne Kulturgeschichte aufsteigt und Leben gewonnen hat. Nicht überall bestehen die Möglichkeiten, in gleich umfassendem Sinne zu arbeiten. Mancher muß sich bei bestem Wollen und heißestem Wünschen bescheiden. Die Aufgabe ist aber auch gar nicht, das Vorbild einfach zu kopieren. Darauf kommt es an, Jünger und Erbe im Geist zu sein. Wo immer indessen so Vollkommenes erreicht wird wie hier, liegt sein Hauptwert für den Beruf stets mit darin, daß seine Angehörigen durch das bewundernde Miterleben solcher Tat gestärkt werden im Glauben an ihre Ideale und im Streben, nie zu ermüden, an ihrer Verwirklichung zu arbeiten.

Schlußwort

Gut 100 Jahre deutschen Buchhandels sind an unserm Auge vorübergezogen. Die verschiedensten Gebiete buchhändlerischer Betätigung konnten beleuchtet werden. Welche Aufgaben sich im Wandel der Zeit immer von neuem stellten, wie um ihre Lösung gerungen wurde, wie man sie überwand, um doch nur andere frisch auftauchen sehen zu müssen, dürfte klar geworden sein. Eine Fülle bedeutender Gestalten zeigte sich als Träger des Wollens und Werdens im deutschen Buchhandel, als Hüter und Wahrer seines wahrlich nicht geringen Erbes. Noch aber sind bei weitem nicht alle genannt und vorgeführt worden. Der begrenzte Raum zwang zur Beschränkung. So bleibt wohl auch noch das eine und das andere Spezialgebiet, das der besonderen Behandlung harrt. Im ganzen jedoch zeigt das Bild wohl alle wesentlichen Züge.

Deutlich genug vor allem steht die Unternehmerpersönlichkeit des Buchhandels da. Viele wollen in unserer Zeit das Ideal des Unternehmers etwa in einem Henry Ford sehen. Der sozialethischen Grundhaltung, der kaufmännischen Gesinnung nach dürfte ihn auch der Buchhandel schon zum Vorbild wählen. Allein, das wahre, das ganze Ideal ist dieser Typ denn doch nicht. Die Stärke des Organisators Ford vor allem liegt auf einem Gebiet, das für den Buchhändler kaum eine Rolle spielt. Fords Leistung bleibt, so durchgeistigt genial sie ist, durchaus im Stofflich-Mechanischen. Bewußte Arbeitsteilung bis ins kleinste, letzte und dazu umfassend durchorganisierte, rationalste Synthese der bestvervollkommneten Teilleistungen zum einheitlichen Gesamteffekt ist der Leitgedanke seiner Arbeit. Alles das aber geschieht an toter Materie. Das Arbeitsprodukt ist eine Maschine. Beim Buchhandel jedoch ist alle materielle Leistung durch Arbeitsteilung restlos verselbständigt und zum besonderen, völlig losgelösten Buchgewerbe geworden. Es wird vom Buchhandel beschäftigt, beeinflußt, vielfach befruchtet; aber die Organisation seiner inneren eigenen Leistung ist normal dem Buchhändler entzogen. Würde es im Sinne Fords noch so vollkommen durchorganisiert und zu höchster Leistungsfähigkeit gebracht, so wäre damit für die eigent-

liche buchhändlerische Arbeit vermutlich manche Erleichterung, manche neue Wirkungsmöglichkeit gewonnen, diese buchhändlerische Arbeit selbst aber noch nicht getan. Denn die Arbeit des Buchhändlers, mag er Verleger oder Sortimenter sein, geschieht nicht an der Materie, sondern am Geistigen. Zwar auch in der Organisierung der geistigen Arbeit, des künstlerischen und wissenschaftlichen Schaffens erfüllt sich der buchhändlerische Beruf nicht. Das ist sein Gebiet nicht, so nahe er ihm steht. Doch die Betreuung der Ergebnisse alles geistigen Schaffens, das ist die Aufgabe des Buchhandels. Um sie ihrer Erfüllung zuzuführen, dazu müssen Menschen richtig und bestmöglich zueinander geordnet werden. Die Organisation der Arbeit im eigenen Betrieb ist für den Buchhändler die kleinere, wenn gleich eine nicht unwichtige Aufgabe; die größere indessen ist, die Menschen draußen zu durchdringen. Auf der einen Seite gilt es das, was zum Licht will, zu finden und zu fördern. Der ungeborene Schrei schon muß gehört, die noch nicht erwachte Sehnsucht geahnt werden. Auf der andern Seite gilt es alle Türen zu finden und aufzustoßen, durch die das Gute, Wahre und Schöne ins Heute und Morgen eingehen kann. Es heißt, das geistige Brot überall hinzubringen. Wie der Kreislauf des Wassers in der Natur, so muß der Bildungskultur das Gleichgewicht und der rechte Wechsel von Geben und Nehmen erhalten werden. Das ganze Wissen und Wollen einer Zeit geht gleichsam durch den Buchhandel hindurch, und von seiner Leistungsfähigkeit hängt dabei ab, wieviel gedeiht und wieviel verdirbt, ob die Entwicklung aufwärts oder abwärts geht, welches Neuland erschlossen wird, welches Erbgut erhalten bleibt. Die Unternehmerpersönlichkeit des Buchhändlers ist so im Grunde jenen Gestalten am nächsten verwandt, die die Geschichte als die großen Entdecker und Eroberer kennt. Wie nahe steht etwa ein Georg von Siemens, der Vater der Bagdadbahn, im Geist den großen deutschen Verlegern! Dabei bietet der Buchhandel noch den Vorteil, daß hier wie kaum anderswo die Möglichkeit, sich selbständig zu machen, besonders groß ist. Eine gewisse Tragik aber liegt darin, daß der Buchhändler trotz des Adels seiner Aufgabe wie kaum ein anderer gezwungen ist, sich im Kleinen und Kleinlichen zu bewegen. Um so schöner, wenn alles harmonischen Ausgleich findet in vollendeter Persönlichkeit, die Zeit und Umstände meistert.

Namensregister

BUCHHANDLUNG GRÄFE & UNZER, KÖ

BÜCHER-AUFZUG

PACK-RAUM

WIRTSCHAFTS-KELLER

BALLENPRESSE FÜR MAKULATUR

WAC

SCHNITT A–B

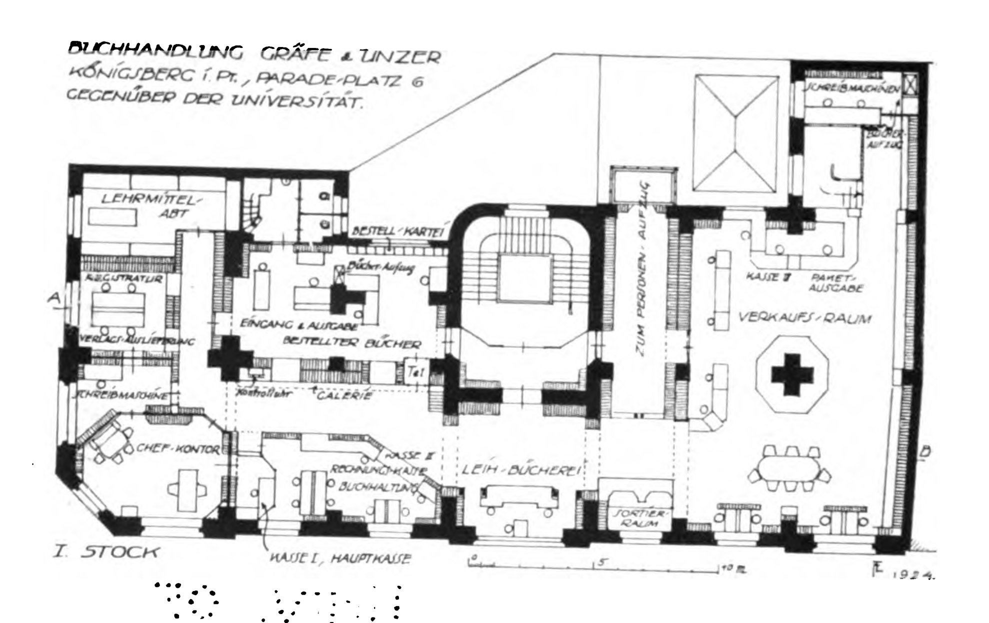
(vergleiche A—B auf Grundriß)

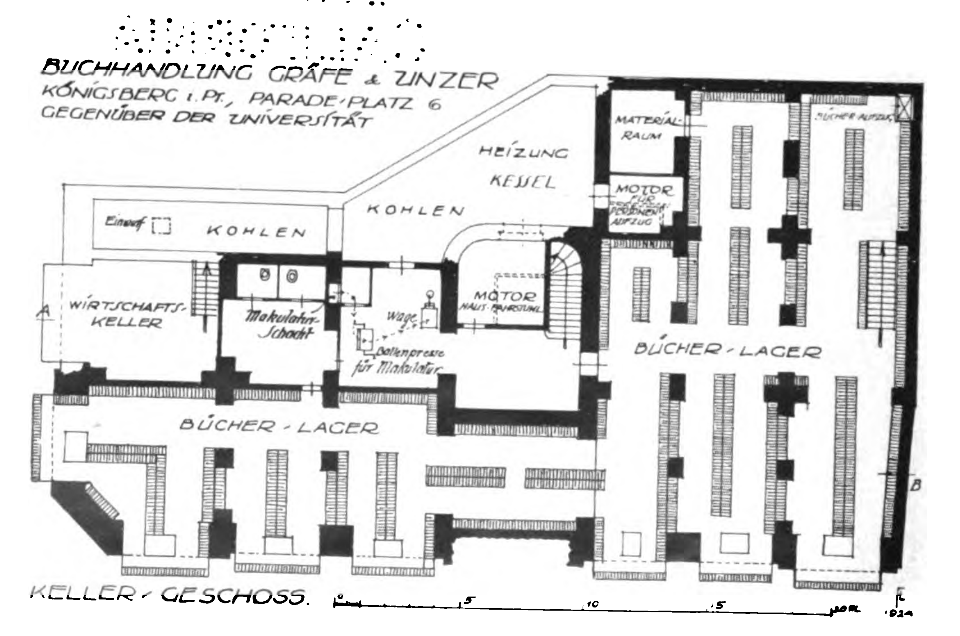
ÖNIGSBERG i. Pr., PARADE-PLATZ 6.

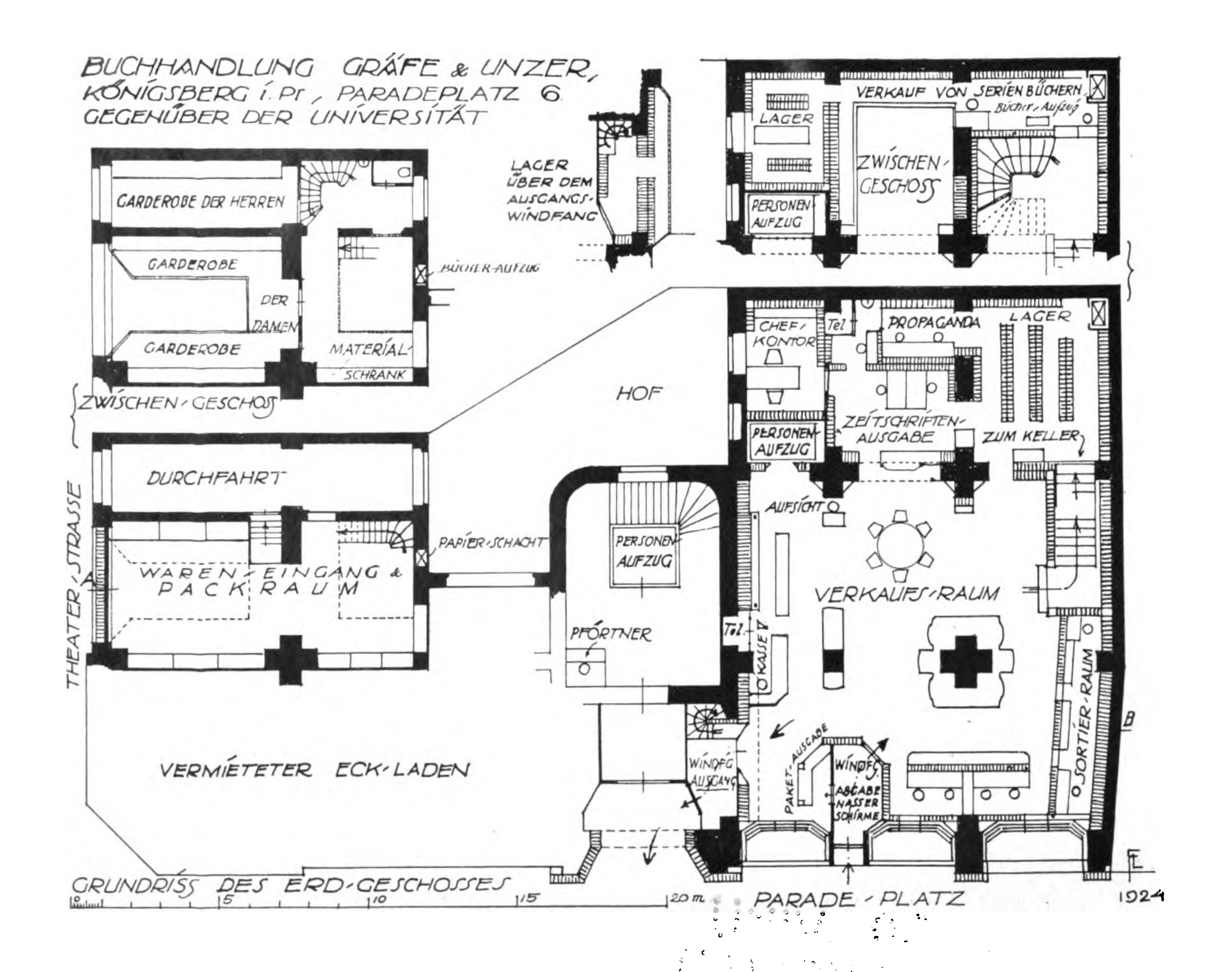
E

0 5 10 m

FE 1924


BUCHHANDLUNG GRÄFE & UNZER
KÖNIGSBERG I. PR., PARADE-PLATZ 6
GEGENÜBER DER UNIVERSITÄT
LEHRMITTEL-ABT
BESTELL-KARTEI
REGISTRATUR
EINGANG & AUSGABE BESTELLTER BÜCHER
ZUM PERSONEN-AUFZUG
KASSE III
PAKET-AUSGABE
VERKAUFS-RAUM
SCHREIBMASCHINE
GALERIE
CHEF-KONTOR
LEIH-BÜCHEREI
SORTIER-RAUM
I. STOCK
KASSE I, HAUPTKASSE
1924.


BUCHHANDLUNG GRÄFE & UNZER
KÖNIGSBERG I. PR., PARADE-PLATZ 6
GEGENÜBER DER UNIVERSITÄT
HEIZUNG
KESSEL
KOHLEN
Einwurf
KOHLEN
MATERIAL-RAUM
MOTOR
WIRTSCHAFTS-KELLER
Makulatur-Schacht
Wage
Ballenpresse für Makulatur
MOTOR
BÜCHER-LAGER
BÜCHER-LAGER
KELLER-GESCHOSS.
1924


BUCHHANDLUNG GRÄFE & UNZER,
KÖNIGSBERG i. Pr, PARADEPLATZ 6
GEGENÜBER DER UNIVERSITÄT
GARDEROBE DER HERREN
GARDEROBE
DER
DAMEN
GARDEROBE
MATERIAL-
SCHRANK
BÜCHER-AUFZUG
ZWISCHEN-GESCHOSS
LAGER
ÜBER DEM
AUSGANGS-
WINDFANG
VERKAUF VON SERIEN BÜCHERN
BÜCHER-AUFZUG
LAGER
ZWISCHEN-
GESCHOSS
PERSONEN
AUFZUG
HOF
CHEF-
KONTOR
Tel
PROPAGANDA
LAGER
PERSONEN
AUFZUG
ZEITSCHRIFTEN-
AUSGABE
ZUM KELLER
DURCHFAHRT
THEATER-STRASSE
WAREN-EINGANG &
PACKRAUM
PAPIER-SCHACHT
PERSONEN
AUFZUG
PFÖRTNER
AUFSICHT
VERKAUFS-RAUM
Tel.
KASSE
SORTIER-RAUM
B
VERMIETETER ECK-LADEN
WINDFG
AUSGANG
PAKET-AUSGABE
WINDFG
ABGABE
NASSER
SCHIRME
GRUNDRISS DES ERD-GESCHOSSES
10
5
10
15
20 m
PARADE-PLATZ
1924

